ВЛАЖНОСТЬ. СВЕТИМОСТЬ. ТЕМПЕРАТУРА. ТВЕРДОСТЬ. ГЕРМЕТИЧНОСТЬ. НАПРЯЖЕНИЕ. ИХ ОЩУЩЕНИЕ И ВОСПРИЯТИЕ. ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ.

ИВАО ОТСУКА

ВЛАЖНОСТЬ. СВЕТИМОСТЬ. ТЕМПЕРАТУРА. ТВЕРДОСТЬ. ГЕРМЕТИЧНОСТЬ. НАПРЯЖЕНИЕ. ИХ ОЩУЩЕНИЕ И ВОСПРИЯТИЕ. ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ.

ИВАО ОТСУКА

Оглавление

Сухость. Мокрота. Сенсация влажности. Восприятие влажности. Личностная влажность. Социальная влажность.
(//// Прежде чем вы прочтете это, пожалуйста, обратите внимание Пожалуйста! Структура содержания этой книги. /////)
резюме
Описание прикуса - О ощущениях сухой и влажной влажности, о личности и обществе.
Комментарий: Основы: Личность и общество
[Резюме]
Образец D и образец W - Закон восприятия сухо-мокрого (влажности)
Краткое резюме (сухое/мокрые ощущение/личность).
Принцип плюрализма (социального) в смысле влажности
[Актуальность в области физики].
О взаимосвязи между сухим и влажным межличностным поведением и молекулярным движением газа и жидкости.
[На ощущениях кожи, межличностных ощущениях]
Сухое и влажное ощущение кожи, аудиовизуальное и межличностное сенсорное ОНР
Восприятие сухого увлажнения кожи - "Молекулярно-моторный подход к редукции картины
Восприятие и сухость/морозность
Межличностные ощущения и сухая влажность
Общность между чувством относительной влажности и чувством антропогенной влажности
Об отношениях между сухими и влажными личностями, а также о скорости и направлении действия.
Сухое изображение, влажное изображение.
[О характере и отношении]
На сухих и влажных моделях поведения - диаграмма ОНР
Как быть сухой мокрой личностью.
Подробная классификация и описание сухих и влажных моделей поведения

О взаимосвязи между сухим и влажным межличностным поведением и молекулярным движением газа и жидкости.
Исследование моделей поведения типа "газообразное-жидкое".
Молекулярно-кинетическое понимание поведения человека.
По психологической близости
Извлечение сухих и влажных моделей поведения
На массиве ценностей "Домино
Плюсы и минусы сухого/морского отношения
Понимание четырех типов сухой/морской личности
Факторный анализ сухих и влажных личностей и взглядов
[Справочная информация]
Значение знания сухо-мокрого поведения
Комментарий: Сухие и влажные чувства, личность и общество
Сенсорная и перцептивная психология
О соотношении между сухим/мокрым и теплым/холодным/светлым/темным.
Влажный и сухой, сладкий и резкий, острый и круглый.
О соотношении между сухостью/мокростью и затенением
Сухо-мокшая и Цифрово-аналоговая ориентация
Горячий/холодный и сухой/мокрый
Вес/легкость, вверх и вниз, высокий и низкий, и сухой/мокрый
Мягкость (мягкость), твердость (твердость) и сухость или влажность
Сухо-мокрое, линейность и кривизна
Гладкость, неровности/вытяжки и влажность, сухость
Сшивание, стыковка, отслоение и влажность, сухость.
Липкость и влажность.
Коварство
Увлажнение и осушение.
Индекс дискомфорта и чувство влажности
Моделирование ощущения влажности
Сухие и влажные модели движения.
Газ-жидкость, сухо-мокрость и расширение, ориентирован на нерасширение.
Ароматы, духи, ароматы и сухость, влажность.
Общая психология
Личность и идентичность в сухой и влажной среде
Сухое увлажнение и любовь

О "Небесах" и сухости и сырости.
Проверка существующих теорий социальной психологии.
Сухо-мокрость и ее связь с 5-мерной Большой Пятеркой Личности.
Сухие и влажные межличностные отношения и стресс.
Две свободы.
Релаксация и сухость, увлажнение.
Инжиниринг.
О сухом/мокром характере дизайна продукта.
Дизайн мокрого интерфейса
О сухих/морских агентах
Моделирование сухого (газ) и влажного (жидкость) молекулярного движения.
Волокно и сухость
живые существа
Организмы как мокрые существа - люди
геология
Погода, влага и влажность
Погода, погода и вода, солнце, воздух.
Погода, метеорология и молекулярные экспрессии частиц
[Комментарий: применение] к сухим и влажным ощущениям, личности и обществу.
общество в целом
Взаимосвязь между сухой влажностью естественной среды и сухой влажностью общества
Какой международный стандарт для сухого или влажного отношения? (Какой из них является более авторитетным, на международном уровне?)
Что считается лучшим (предпочтительным или желательным), "сухим" или "мокрым"?
Сухая влажность и модернизация общества
Сухой интеллект, мокрый интеллект
Сухость/мокрытость общества и идеологическое принятие и вера
О понятии "коллективная личная жизнь,
Сухо-мокрое и урбанистическое-сельское
Предложение по "сухому функционализму
Праведность, человечность и сухость/морось.
Сухие межличностные отношения в мокром обществе

Сухой и мокрый одновременно
Сухое и влажное кровообращение
Электронная почта, телефоны и сухая, влажная...
Оптимальная социальная влажность
Системы и сухость и влажность
Мокрое исследование, сухое исследование.
Выбор друзей, а также сухость и влажность.
Сухой, влажный и консервативный, инновационный.
Сеть мокрая.
Управление и экономика
Учет "оптимальной" влажности в организациях
коллективизм
Сухое хозяйство, мокрое хозяйство
японское общество
Японцы сухие или влажные?
Сухая Япония
Конституция Японии как сухой закон и религия
Японцы и авторитаризм
Мужской и женский
Какая личность более влажная (или сухая), мужская или женская?
Влажность и биологическая ценность поведения (Сводная таблица).
Сухое увлажнение и гендерные отношения
Природа и мокрота любви, брака и секса.
Освобождение японских мужчин (критика японских женских
исследований и феминизма)
Необходимость и гендерные различия как на суше, так и в сети.
Мужчины, женщины и социальная влажность
Другое .
Использование Интернета для опросов
Определение термина "сухо-мокрое" в словаре японского языка
Определения газов, жидкостей, межмолекулярных сил и т.д. в
традиционном научном словаре.
[Раздел "Данные".]
Анкетный опрос о сухих и влажных личностных качествах и
установках.
[Процедуры анкетного опроса. Проверка гипотез о сухости-мокрости.
Процедура].

[Результаты опроса (май-июль 1999 года)].
[ссылка] Наличие пунктов анкеты, не достигших уровня значимости 0,01
Опрос сухих и влажных личностей и отношения к ним, основанный на классификации по четырем классам.
Анкетный опрос о взаимосвязи между женственностью и влажностью.
Сухость/мокрость. Японские, восточноазиатские и западные личности и установки. Анкетный опрос о взаимосвязи между двумя вышеперечисленными пунктами.
Факторный анализ сухих и влажных личностных качеств и установок. Результаты. Список числовых данных.
Связь между сухими и влажными личностными качествами и установками и молекулярными моделями движения газообразных жидкостей. Анкетный опрос для подтверждения результатов. Результаты.
Личность и ощущения, восприятие. Светлое и темное. Тепло и холодно. Твердый и мягкий. Свободный и тугой. Напряженный и расслабленный.
О светлых и темных личностях
Описание: о светлой и темной личности
О соотношении между сухим/мокрым и теплым/холодным/светлым/темным.
О коварстве
О теплой и холодной личности
Описание: о теплой (холодной) личности
Теплый дизайн интерфейса (дизайн с теплым сердцем)
Закон теплой и холодного восприятия
Тесное общество, Свободное общество
Мягкие (мягкие), жесткие (жесткие) чувства, о характере.
Напряженное общество и расслабленное общество
Сопутствующая информация о моих книгах.
Мои основные книги. Полное изложение их содержания.
Цель написания автором и методология, используемая для ее достижения.
Ссылки.
Все книги, которые я написал. Список.
Содержимое моих книг. Процесс их автоматического перевода.

Моя биография.

Влажность. Светимость. Температура. Твердость. Герметичность. Напряжение. Их ощущение и восприятие. Их применение в социально-психологическом анализе.

Ивао Отсука

Сухость. Мокрота. Сенсация влажности. Восприятие влажности. Личностная влажность. Социальная влажность.

(//// Прежде чем вы прочтете это, пожалуйста, обратите внимание Пожалуйста! Структура содержания этой книги. /////)

Спасибо, что достала эту книгу!

Книги не имеют особого порядка, разрозненны и почти случайны по своему содержанию.
Структура содержания книги почти так же хороша, как и обычный и распространенный способ ее прочтения, начиная с начала книги и читая ее по порядку. Она не подходит. Извините.
Читатели, пожалуйста, взгляните на оглавление этой книги и посмотрите, какие предметы могут представлять для вас интерес. Поднимите ее и посмотрите.

Так что, пожалуйста, наслаждайтесь содержимым!

Переведено на www.DeepL.com/Translator (бесплатная версия)

резюме

Сухость, влажность. (Сухость, влажность.)
Выводы, касающиеся ощущения влажности и восприятия влажности.
Данный документ является их коллекцией.
Это коллекция из множества документов с сайта автора, объединенных в один документ.

В данном документе подробно описывается взаимосвязь между ощущениями сухой и влажной влажности, восприятием влажности (сухое и влажное восприятие) и свойствами физических газов и жидкостей.

В этом документе кратко излагается исследование, проведенное во Всемирной паутине.

Описание прикуса - О ощущениях сухой и влажной влажности, о личности и обществе.

с)1992-2005 годыПервая публикация в 1992-2005 годах

Объяснение с видео

Следующее видео основано на программе молекулярного движения из "Молекулярной коробки игрушек" (сайт Майка).
Несанкционированное использование этой программы не допускается.

Таблица_1

Какие ощущения и личные качества заставляют вас чувствовать себя сухим и влажным?

Чтобы получить интуитивное представление об этом, пожалуйста, посмотрите видеоролики выше ("Образец движения D" и "Образец движения W").
Если вы не можете посмотреть видео, пожалуйста, посмотрите схему на следующей странице.

Когда мы сталкиваемся с человеком или объектом, движущимся или существующим на схеме движения D, мы чувствуем себя сухими, а когда мы сталкиваемся с человеком или объектом, движущимся или существующим на схеме движения W, мы чувствуем себя влажными.

Что касается ощущений на коже, если что-то липкое прилипает к коже и не оставляет ее, то ощущение влажное, а если оно оставляет руку и является острым, то ощущение сухое.

В межличностном плане у человека с влажной личностью есть следующие характеристики.
(1) Предпочитает работать с окружающими, применяя "притяжение" или "связующую" (в основном психологическую) силу, такую как "притяжение" или "связующая" сила, которая удерживает их от сближения и прилипания (близкого, липкого, слипшегося) к другому человеку.
(2) Иметь "устоявшуюся и устоявшуюся природу", которая не останавливается и не перемещается в одном месте.

С другой стороны, люди с сухой личностью обладают следующими характеристиками.
(1) Они не пытаются проявлять много психологического "притяжения" или "связующей силы" с окружающими их людьми, т.е. не

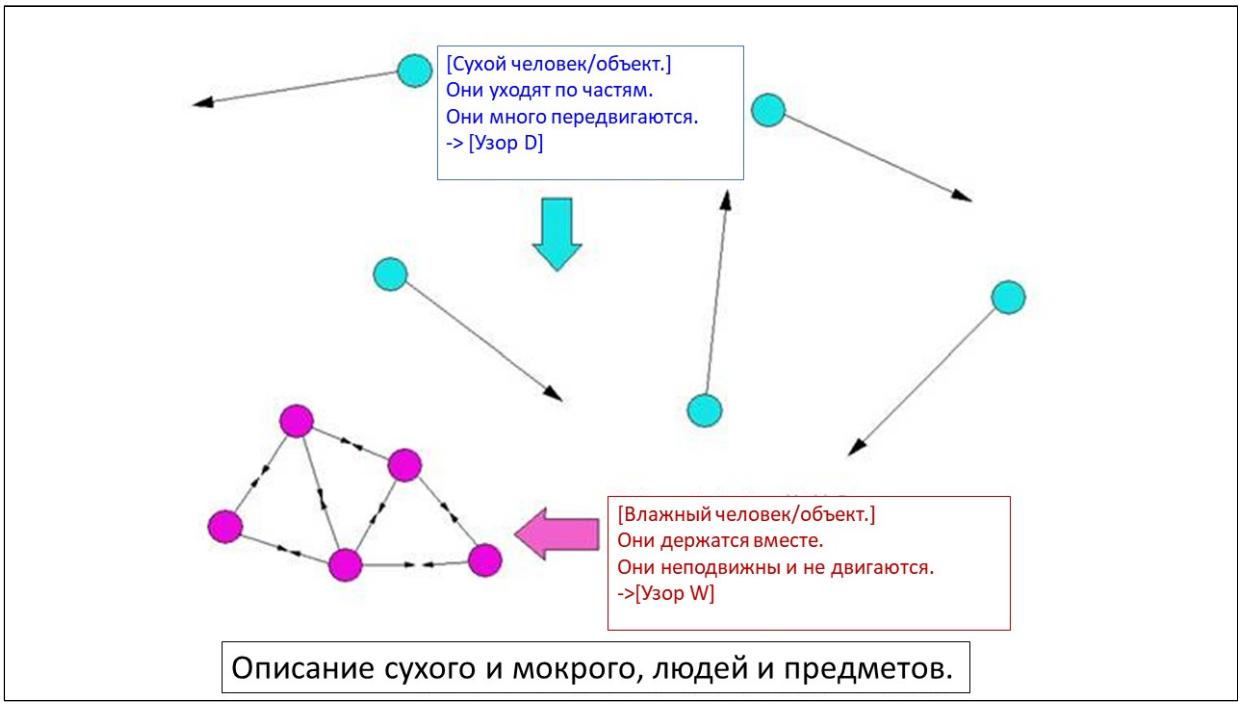
приближаются или не прилипают к другому человеку, предпочитая оставлять друг друга по отдельности.
(2) Имея "движение, активность и мобильность", которые пытаются активно передвигаться, не останавливаясь на одном месте.

Таким образом, они выглядят следующим образом.
"Сухой" = "межраздельный", "подвижный" = "шаблон движения D".
Wet = Взаимная близость (интеграция и слияние) и поселение (оседание) = Поведенческая модель W
(См. видео выше.)

Сущностью психологического "притяжения и сплочения" считается "психологическая ориентация на близость", существующая в человеческом сознании для того, чтобы психологически сблизиться друг с другом (т.е. свести психологическую дистанцию к нулю, соединить и соединить, стать единым целым). Это психологическая ориентация на близость, которая приближает нас друг к другу и к окружающему нас человеку (т.е. уменьшить психологическую дистанцию до нуля, соединить и соединить, стать одним целым). В отношениях, которые чувствуют себя липкими друг к другу, например, ребенок, который приручен, и мать, которая обнимает своего ребенка, эта психологическая ориентация на близость работает между ними, что является влажными отношениями.

Люди в японском и восточноазиатском обществах, которые ориентированы на сельское хозяйство и материнство (женщины), считаются мокрыми.
Люди в западных обществах, которые ориентированы на кочевничество, скотоводство и отцовство (мужчины), считаются сухими.

Подробнее о том, как быстро стать сухой личностью, см. в разделе "Перечень табличных классификаций": Как стать сухо-морской личностью" (1999-11).



Комментарий: Основы: *Личность и общество*

[Резюме]

Образец D и образец W - Закон восприятия сухо-мокрого (влажности)

2005.09 Впервые опубликовано

Движение и поведение людей и объектов.
Ощущение сухости возникает, когда картина молекулярного движения газа эквивалентна (поведенческая картина D) = выходит с высокой

скоростью.
Характер движения молекул жидкости (образец действия W) = воспринимается как влажный при приближении на низкой скорости.
Это можно назвать законом сухо-мокрого (влажного) восприятия.
Вы можете сразу же почувствовать, как выглядят паттерн движения D и паттерн движения W, проигрывая видео.

Разделите следующие шаблоны движения объекта (группы), подлежащего анализу: шаблон движения D и шаблон движения W.
D = сухая (сухая), а W = влажная (сухая). W = Влажный (влажный).
Это должна быть начальная буква каждого из них.

На видео ниже автор показывает движение шаблона движения D и шаблона движения W.

Следующее видео основано на программе молекулярного движения из "Молекулярной коробки игрушек" (сайт микрофона).
Несанкционированное использование этой программы не допускается.

Таблица_2

(Вышеуказанные фильмы были первоначально созданы на основе компьютерного моделирования шаблона движения W для движения молекул жидкости и D для движения молекул газа.

Таблица 3.

Характеристики паттерна поведения D и паттерна поведения W должны быть выражены словами следующим образом.

Таблица 4.

(воспринимаемая) влажность анализируемого объекта ниже (суше) по мере приближения к картине движения D и выше (влажнее) по мере приближения к картине движения W.

Скорость движения объекта выше при приближении к траектории движения D и ниже при приближении к траектории движения W. Направление движения объекта выше при приближении к траектории движения D и ниже при приближении к траектории движения W. Направление движения объекта становится менее привлекательным и более удаленным друг от друга по мере приближения к шаблону движения D, а чем ближе к шаблону движения W, тем ближе они находятся друг к другу, так как притягиваются друг к другу, чем ближе они находятся к шаблону движения W, тем ближе они находятся друг к другу.

Следовательно, объект анализа (воспринимаемый.

Чем быстрее движется объект, тем ниже скорость, с которой он движется, и чем ниже скорость, с которой он движется, тем выше скорость.
Направление движения объекта тем ниже, чем дальше они находятся друг от друга, и чем выше, тем ближе они находятся друг к другу.

Это справедливо независимо от того, является ли объект анализа естественным или природным объектом или человеческим обществом.

В восприятии человеческого прикосновения к коже и слухового восприятия объекта.
Модель движения D. (двигаясь друг от друга, не слипаясь друг с другом, рассеиваясь по отдельности, и двигаясь с большой скоростью.
Когда группа этих молекул к предметам попадает на кожу (контакт), видна, и их присутствие подтверждается ухом, они чувствуются сухими.
Движение по шаблону W. (прилипают друг к другу и никогда не оставляют друг друга, плотные, распределенные по группам, двигающиеся с низкой скоростью).
Чувство влажности, когда группа этих молекул-объектов соприкасается с кожей (контакт), видны, и их присутствие подтверждается ухом.

Человеком, при взаимодействии с человеком.
Поведенческий образец D человеческих взаимоотношений.
(Дискретные, независимые, отдельные, свободные и быстро движущиеся друг от друга.
Быть поражённым этим (контактом) и чувствовать сухость внутри разума.
Отношения Поведенческой Модели. (Двигаться на низкой скорости вместе, привязанные друг к другу, объединенные и не разделенные.
Когда вы бьете (контактируете) против него, вы должны чувствовать влажность в вашем разуме.

Первоначальная модель движения D и W основана на фактических

моделях движения молекул газа и жидкости.

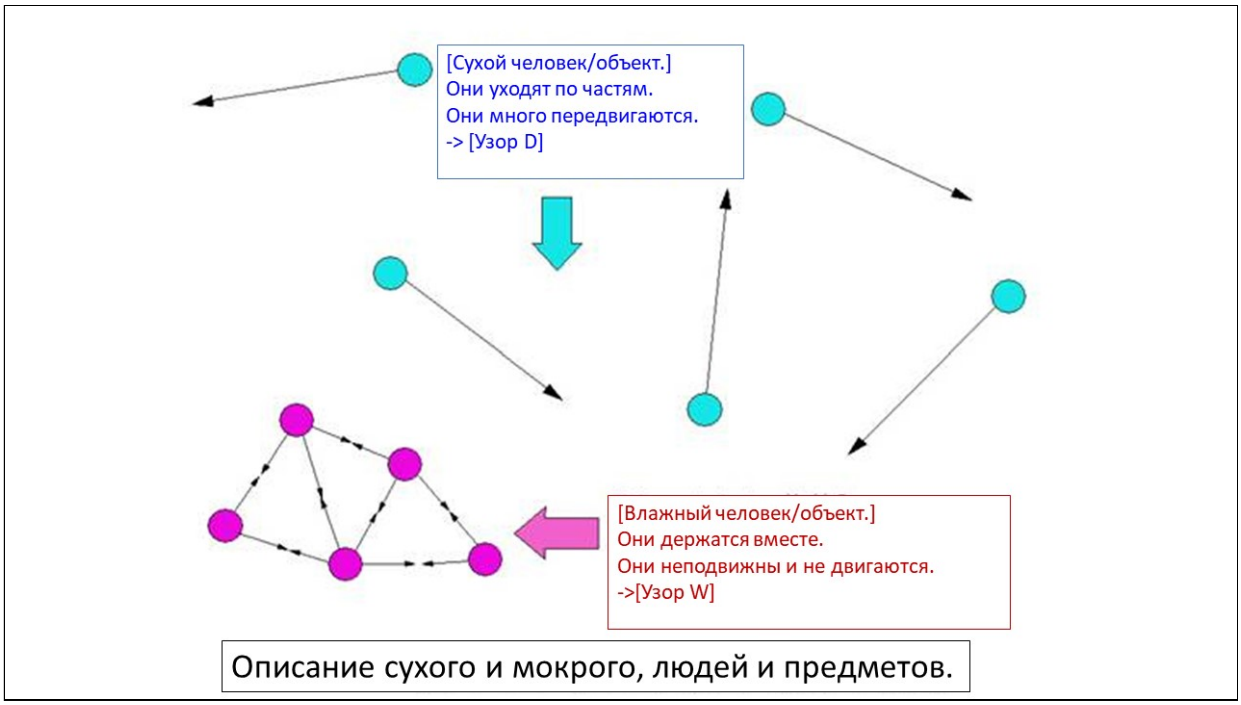
Motion Pattern D и Motion Pattern W. Когда они возникают при различных способах восприятия, таких как прикосновение к коже, зрение, а также межличностное и психологическое дистанционное восприятие. Они активируют общую область распознавания паттерна внутри нервной системы (область, которая различает шаблон движения D и шаблон движения W), что приводит к выходу суждения о влажности.

Впервые опубликовано в 2005.09

Краткое резюме (сухое/мокрые ощущение/личность).

с)1999-2005 годыПервая публикация

Сухой. Мокрый. (Мокрый, мокрый, мрачный.)
Автор обобщил общие закономерности движения и поведения каждого объекта (который включает в себя молекулы) ~ человека на следующей диаграмме.



Описание сухого и мокрого, людей и предметов.

Сухой. (Сухой. - Мокрый. (Мокрый, мокрый, мрачный.)
Содержание этого сайта является разъяснением того, как и когда наши личности и отношения передают эти чувства окружающим нас людям.

Не было достигнуто широкого понимания того, когда сухие/морские чувства ощущаются в человеческих личностях и отношениях.
(Я проверил различную литературу, но ничего не нашел.
Впервые я исследовал, когда сухо-мокрые ощущение изначально ощущалось.
В результате.
(1) Чувство влажности возникает, когда человеческая кожа подвергается воздействию жидкости, такой как вода.
(2) Ощущение сухости возникает, когда кожа человека подвергается воздействию газа, например, воздуха, а ощущение влажности возникает, когда кожа подвергается воздействию жидкости, например, воды.
Первое, что мы сделали, это подтвердили, что при контакте с газом, например, воздухом, кожа чувствует себя сухо-мокрым.

Затем мы исследовали, как различать газы и жидкости, которые дают коже человека ощущение сухо-мокрого.

В результате мы обнаружили, что для того, чтобы понять разницу между ними, нам нужно спуститься на микроскопический уровень молекулы.
Исследуя различия между ними на молекулярном уровне, мы подтвердили, что различия в свойствах молекул жидкости и газа заключаются в следующем.
Разница между молекулами жидкости и газа заключается в следующем.
[1] Разница в степени движения.
(1) В жидкости степень движения (кинетическая энергия) мала. (Не двигайтесь слишком сильно).
(2) Для газов степень движения (кинетическая энергия) высока.

[2] Разница в степени межмолекулярной силы.
(1) В случае жидкости межмолекулярная сила, которая уменьшает расстояние между молекулами, притягивает и прилипает друг к другу, тянет и сдерживает друг друга, играет очень большую роль.
(2) В случае газа межмолекулярная сила между молекулами, которые прикреплены друг к другу, связывают и соединяют друг друга, практически отсутствует.

Причина, по которой степень межмолекулярной силы велика в жидкостях и мала в газах, заключается в следующем.
(1) Поскольку степень перемещения (кинетическая энергия) у молекул жидкости мала, они не могут перемещаться без межмолекулярных сил, которые изначально существуют между молекулами (межмолекулярные силы), которые близки друг к другу и притягивают друг друга (межмолекулярные силы), и они находятся во власти межмолекулярных сил, которые прилипают друг к другу и связывают друг с другом (межмолекулярные силы).
(2) Для газовых молекул степень движения (кинетическая энергия) велика, поэтому они способны передвигаться без межмолекулярных сил, которые притягивают их друг к другу (межмолекулярные силы) и свободны от влияния межмолекулярных сил.

(Об этом много говорится в японских учебниках по физике и химии для старшеклассников.

Жидкости - это молекулы, которые притягиваются и прилипают друг к другу. В своем применении она прилипает, склеивает и не отделяется друг от друга, даже к сенсорным рецепторам человеческой кожи.
В газе молекулы отделяются друг от друга. При ее применении они прилипают, не прилипают и держатся подальше от сенсорных рецепторов человеческой кожи.

Автор считает, что механизм, при котором жидкость, подобная воде или газ, подобный воздуху, дает коже человека ощущение влажности и сухости, широко применим к объектам в целом.
(1) Объект является сухим, когда его движение, активность и подвижность высоки, а силы взаимного притяжения и связи между ними низки (т.е. он сухой).
(2) Когда движение, активность и подвижность объекта низки, а силы взаимного притяжения и связи между ними высоки, он влажный (влажный).
Закон "влажности" верен для (1), когда имеется низкое движение, активность и подвижность объекта, и (2), когда силы притяжения и сцепления между объектами высоки.

Сухой (сухой) песок при прикосновении не прилипает к руке, а рассыпается по кусочкам один за другим (он не клейкий и не липкий). вещь. Также, когда дует ветер, песок будет двигаться вместе с ветром. Влажный или мокрый песок прилипает к руке и не отрывается от нее при при прикосновении (он обладает свойствами клея и липкости). Это хорошо. Песок также собирается группами и не движется при дуновении ветра (он не очень подвижен). Он не очень подвижен.

Например, пластиковые мячи для настольного тенниса и волейбола разлетаются и перемещаются по частям, но если поверхность широко покрыта клеем или если двусторонняя клейкая лента обернута по всей поверхности, то они будут прилипать друг к другу и держаться друг за друга, что затрудняет их разделение один за другим.

В этом случае клейкость, адгезия и сцепление этих липких и

прилипчивых друг к другу объектов усиливают притяжение между объектами (т.е. силу притяжения, уменьшающую расстояние между ними и прилипание друг к другу), что лишает объекты движения, активности и подвижности (т.е. затрудняет их перемещение) и приводит к увлажнению их.

Проще говоря, можно сказать, что в целом объекты, которые прилипают и прилипают друг к другу и мало двигаются, являются мокрыми, в то время как объекты, которые отходят друг от друга и двигаются плавно, являются сухими.

Я задался вопросом, применим ли вышеуказанный закон на уровне объектов также к тому, как люди дают друг другу влажные/сухие впечатления при социальном взаимодействии.
Другими словами, я придумал следующие идеи.
(1)
Чтобы один человек не пытался много передвигаться, оседая и оседая в одном месте (как видно из жидкости, которая дает ему ощущение влажности).
Этот человек тянет друг друга все ближе и ближе друг к другу и не пытается притягивать и отделять друг от друга, тянуть, проверять и связывать друг друга с окружающими. (Пытаясь в большой степени использовать нечто вроде психологического притяжения, силы, связывающей друг друга).
В это время человек чувствует себя влажным (мокрым).
(2)
Что человек пытается двигаться, быть активным, двигаться, не оседая в одном месте (как с газом, который дает ощущение сухости).
Чтобы человек двигался автономно и независимо от окружающих его людей, не пытаясь держаться вместе и отделяться друг от друга. (Психологическое влечение не осуществляется).
Человек чувствует себя сухим (сухим).

И так же, как вышеуказанная гипотеза ("кинетическая энергия" или "межмолекулярная сила" является источником разницы между жидкостями и газами на молекулярном уровне, "движение, активность и подвижность, которая не останавливается на одном месте, а активно перемещается с места на место" и "сила притяжения, которую один человек пытается заставить работать с другим человеком, - сила, подобная силе прилипания или сцепления". Размер этой силы (эквивалентной межмолекулярной силе)" является источником разницы между влажностью и сухостью личности и отношением на человеческом уровне. Мы фактически подтвердили, что это так, проведя опрос.

Обобщая вышеприведенное объяснение простыми словами, в межличностных отношениях

(1) Психологически привязанный к другому человеку с чувством единства и липкой привязанности и не пытающийся уйти. (2) Быть липким, приклеенным, связанным и привязанным. И не пытаться двигаться как есть. (1) Не пытайся двигаться.

(2) Не пытайтесь подойти, прилипнуть к другому человеку или углубиться в него, но уходите быстро и плавно. (Несвязанный, непоследовательный, разъединенный), и активно двигаться с места на место. (Движение, активность, мобильность).
В этом случае его можно считать интегрированным, липким или клейким.

В этом случае силы единства, адгезии, связи, соединения и когезии можно считать формой притяжения, а также межмолекулярными силами молекул жидкости в том смысле, что они ориентированы на сближение, притяжение и прилипание друг к другу. Она также обладает эффектом немобилизации (активность, движение и поток) = фиксации и оседания, что удерживает людей и объекты на месте и препятствует их перемещению.

Будь то в смысле человеческой кожи или в межличностном смысле, предполагается, что
Если она прилипает и липнет вместе, соединяется и соединяется, сплавляется и не уходит, а остается неподвижной и отказывается двигаться, то все мы обычно чувствуем себя мокрыми.
Напротив (когда кожа бесшумно двигается), она обычно воспринимается как сухая.
В этом отношении ощущения сухой влажной кожи и межличностные ощущения, скорее всего, разделяются общей активацией одних и тех же участков сенсорной коры головного мозга в нервной системе.

Что же тогда является субстанцией психологического притяжения и связующей силы, которая дает влажные ощущения в межличностных чувствах? Это внутренняя человеческая ориентация на "ориентацию стать и оставаться психологически близкими с другими окружающими нас людьми". (Психологическая ориентация на близость.) Когда географические и экономические условия и ограничения снимаются с тех, кто имеет психологическую ориентацию на близость друг к другу, и им разрешается свободно передвигаться, они, естественно, становятся "физически" ближе, держатся вместе и становятся единым целым. В этом отношении можно сказать, что психологическая близость - это явление, которое имеет общую основу с физической близостью и единственной ориентацией молекул жидкости и влажных объектов. Иными словами, (психологическое) взаимное притяжение друг к другу заключается в следующем. (психологическое) положение друг друга (психологическое) постепенно сближается и, в конечном итоге, обнимает и становится единым. (Стать единым целым, слиться.) . Можно сказать, что сильная ориентация на уменьшение и, в конечном счете, уменьшение психологической дистанции друг от друга и установление связи с ними может ощущаться как притяжение между ними и приводить к мокрому ощущению межличностного притяжения.

Например, ребенок, который находится рядом с матерью, которая счастливо обнимает его, ученик, который обожает своего учителя и учителя, который принимает его, мужчина и женщина, которые находятся в романтических отношениях, и так далее, все эти отношения, кажется, прилипают друг к другу.

Можно показать, что сухие и влажные частицы различного размера, т.е. человек, предмет и молекула, имеют общее поведение и режим движения в сухом и влажном случае соответственно, несмотря на то, что они различаются по размеру.

Если движение каждой частицы совпадает с движением газовой молекулы, то движение частиц, от молекул к человеку, обычно воспринимается человеком как сухое.

С другой стороны, если движение каждой частицы совпадает с движением жидкой молекулы, то движение частиц воспринимается человеком как влажное, от молекул к человеку.

Автор называет модель движения газовых молекул "моделью движения D", принимая начальную "D" за сухое (сухое) ощущение.

Для того, чтобы придать жидкости ощущение влажности (сырости), я назову ее моделью движения W, взяв начальную W. В данном аббревиатуре, например, назовем ее моделью движения D.

Сокращая его таким образом, можно удобно сказать, например, что поведенческие модели молекул жидкости и японцев следуют общей "схеме действия W", а поведенческие модели молекул газа и западных людей - общей "схеме действия D".

Психологические тесты, проводимые на этом сайте, основаны на вышеописанной концепции, а пункты, на которые необходимо дать ответ, разработаны и функционируют в соответствии с вышеописанной концепцией.

(c) 1999-2005 годыПервая публикация

Принцип плюрализма (социального) в смысле влажности

2007.06 Впервые опубликовано.

Влажное или сухое ощущение влажности не может быть вызвано отдельной частицей или индивидуумом, но требует наличия других или партнеров, которые прикреплены к ней или отделены от нее. Короче говоря, источником ощущения влажности можно считать связь между несколькими частицами и индивидуумами (социальные отношения). Чтобы объяснить это, нам необходимо существование множества частиц и индивидуумов или взаимодействие между частицами и индивидуумами.

Это можно назвать "принципом множественности (социальности) в смысле влажности".

[Актуальность в области физики].

О взаимосвязи между сухим и влажным межличностным поведением и молекулярным движением газа и жидкости.

1992-2008 Впервые опубликовано.

Введение сухо-мокрого взгляда на человеческое поведение имеет эффект соединения межличностного и социального поведения людей, которое до сих пор мало соприкасалось с физикой молекулярного и предметного движения.

Короче говоря, можно показать, что сухие и влажные частицы различного размера (человек-объект-молекула) имеют общее поведение и режимы движения как для сухих, так и для влажных случаев, несмотря на то, что они различны по размеру.

Если движение каждой частицы совпадает с движением газовой молекулы, то движение частиц воспринимается человеком как сухое, от молекулы к человеку.

С другой стороны, если движение каждой частицы совпадает с движением жидкой молекулы, то движение частиц воспринимается человеком как влажное, от молекул к человеку.

(Примечание: я впервые подумал об этой идее в 1992 году.

(Примечание: Необходимо упростить приведенное выше выражение молекулярных закономерностей движения жидких и газовых молекул, чтобы сделать их более легкими для вызова и запоминания.

В дальнейшем я буду ссылаться на картину движения газовых молекул как на картину движения D, принимая начальную D, чтобы дать сухое (сухое) ощущение.

С другой стороны, я буду называть жидкостно-молекулярный шаблон движения шаблон W, принимая начальный W, чтобы дать влажные (влажные влажные) ощущения.

Сокращая его таким образом, мы можем сказать, например, что поведенческие модели молекул жидкости и японцев следуют общей схеме W, в то время как поведенческие модели молекул газа и западных людей следуют общей схеме D, и так далее.

Автор подтвердил, что приведенное выше объяснение верно, проведя анкетный опрос в Интернете (в конце марта 2005 г.).

(Более подробную информацию о вышеуказанном объяснении см. в справочном разделе.

Вышеприведенные закономерности движения газа и жидкости могут быть выражены следующими словами или фразами.

Таблица 5

Примерно в сентябре 2005 г. был проведен опрос с целью определить, действительно ли вышеприведенные выражения чувствуют себя суше и влажнее, если поведенческая модель D и поведенческая модель W соответственно.

(Подробнее об этом см. в разделе "Материалы").

Здесь движение частиц в соответствии с молекулярными моделями движения газа и жидкости может быть представлено следующим образом, если мы соответствуем концептуальным представлениям в традиционной социологии и психологии, соответственно.

Таблица 6

Более подробную информацию см. в следующей таблице.

Таблица, организующая сухие (газообразные) и влажные (жидкие) молекулярные и частицовые модели движения.

Таблица 7

Следующая таблица представляет собой сводку вышеуказанных молекулярных движений газов и жидкостей с точки зрения человеческого поведения.

Таблица, обобщающая поведенческие модели частиц, общих для молекул и человека как личности индивидуума.

Если вы хотите стать сухим или влажным человеком, постарайтесь принять отношения, описанные в таблице ниже.

Таблица 8

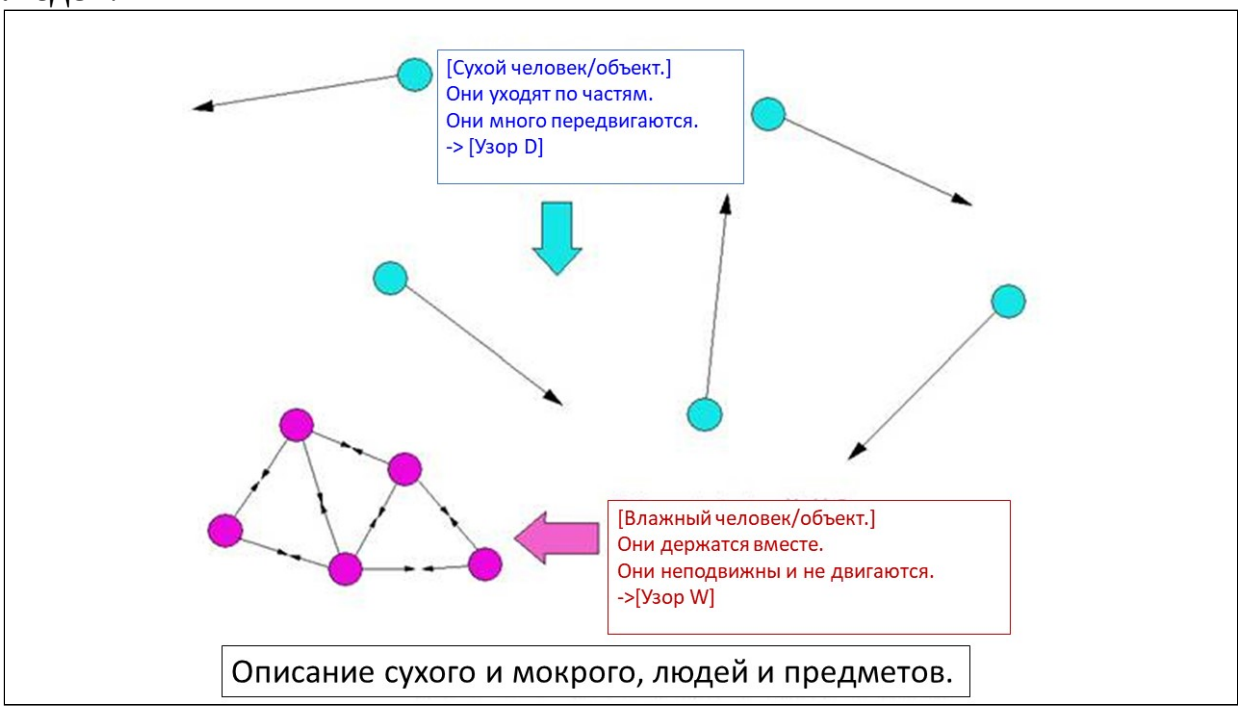
Можно сказать, что поведение людей в сухих и влажных обществах может быть смоделировано компьютером с помощью средств, аналогичных моделированию молекулярного движения газа/жидкости.

Например, тот факт, что японцы и жители Восточной Азии влажные, а западные - сухие, говорит о том, что поведенческие модели японцев и жителей Восточной Азии, которые в основном являются сельскохозяйственными и женскими, по существу похожи на молекулы жидкости, в то время как модели кочевников, скотоводов, мужчин, западных жителей похожи на газовые молекулы.

Кочевые/скотоводческие, мужские, западные общества. Движение людей близко к движению воздуха, и может быть смоделировано газообразным молекулярным движением (модель движения D) и может быть названо "газообразным обществом".
Японское и восточноазиатское общества, ориентированные на аграрное и женское. Движение людей близко к жидкости, например, капли воды, которые могут быть смоделированы молекулярным движением жидкости (модель движения W) и могут быть названы "жидким обществом".

Таким образом, введение сухо-морской перспективы в анализ мировых обществ и культур будет иметь эффект применения в социологии и психологии ноу-хау моделирования движения объектов, разработанных в физике, и будет в значительной степени способствовать развитию социологии и психологии.

Сухие и влажные объекты (в том числе молекулы.) ~ На следующем рисунке обобщены общие закономерности движения и поведения людей.



Описание сухого и мокрого, людей и предметов.

Более подробное описание взаимосвязи между молекулярным ~ объектом ~ уровнем сухости/мокрытости человека представлено ниже.

1Пояснение закономерностей движения молекул газа и жидкости.

Для того, чтобы понять, как и почему наши поведенческие модели производят сухо-мокрые межличностные ощущения, сначала необходимо пересмотреть механизмы, которые производят различия в свойствах физических газов и жидкостей, которые, по сути, дают человеку различные сухо-мокрые ощущения. Газы дают нам сухие ощущения, а жидкости - влажные. Для того, чтобы увидеть разницу между газом и жидкостью, нам необходимо свести нашу перспективу к молекулярному уровню.

В частности, разница между молекулами газа и жидкости вызвана следующими факторами.
1] Различия в величине кинетической энергии (степени движения).
В жидкости степень движения (кинетическая энергия) мала. Для жидкостей степень движения (кинетическая энергия) мала.
Для газов степень движения (кинетическая энергия) высокая. Для газов степень движения (кинетическая энергия) высокая.
2] Разница в степени межмолекулярной силы.
В жидкостях межмолекулярные силы притяжения, которые являются межмолекулярными силами притяжения между молекулами, сильно работают, чтобы уменьшить расстояние между ними, притягивать, прилипать, тянуть и проверять друг друга.
В газе между молекулами практически нет межмолекулярных сил притяжения, которые являются межмолекулярными силами притяжения между молекулами, которые притягивают их ближе друг к другу.

Причина, по которой межмолекулярные силы в значительной степени действуют в жидкостях и в меньшей степени в газах, заключается в следующем.
(1) Низкая кинетическая энергия молекул жидкости не позволяет им перемещаться без межмолекулярных сил, которые изначально существуют между молекулами (межмолекулярные силы), которые притягивают, присоединяют и проверяют друг друга, и они созерцают межмолекулярные силы.
(2) Для газовых молекул степень движения (кинетическая энергия) велика, поэтому они способны преодолевать межмолекулярные силы и свободно перемещаться, освобождая их от действия межмолекулярных сил.

Причина, по которой межмолекулярная сила действует в большей степени в жидкостях и в меньшей степени в газах, заключается в следующем: (1) В молекулах жидкостей межмолекулярная сила больше, чем в газах.
(1) Поскольку кинетическая энергия молекул жидкости низка, они не могут перемещаться без межмолекулярных сил, которые изначально существуют между молекулами, - межмолекулярных сил, которые сближают их, притягивают и удерживают (межмолекулярные силы), и поэтому они находятся во власти межмолекулярных сил.
(2) Газообразные молекулы обладают большой степенью движения (кинетическая энергия) и свободны от воздействия межмолекулярных сил, поскольку они могут преодолевать межмолекулярные силы, чтобы двигаться.

2Применение к объектам в целом

Жидкая вода при прикосновении кончика пальца становится влажной и прилипает к коже, цепляясь за нее и отказываясь ее покидать. В связи с этим можно сказать, что между жидкой водой и кончиками пальцев существует притяжение оставаться прикрепленными друг к другу. Кроме того, жидкая вода остается в одном и том же месте навсегда,

если не двигать кончиками пальцев, и не двигаться. В этом отношении жидкая вода менее кинетическая и активная, чем газообразный водяной пар и т.д.

Таким образом, чтобы развить эту идею, можно сказать, что к объектам в целом применяются следующие законы.
(1) Если объекты (молекулы к человеку) обладают высокой подвижностью, активностью, движением и потоком, а притяжение между ними низкое (отделение друг от друга), то они должны быть сухими. Случай объекта (молекулы человека), который является сухим. Сухая.
(2) Предметы (молекулы к человеку) должны иметь низкую подвижность, активность, движение и поток, а также высокое взаимное притяжение (сплоченность) между ними (они не должны отделяться друг от друга). Если объект (молекула человека) обладает низким уровнем подвижности, активности, движения и текучести, а также высоким уровнем взаимного притяжения (сплоченности) между ними (т.е. они не должны отделяться друг от друга), то он должен быть влажным. (Мокрый, будучи мокрым.)

Чтобы объяснить правильность этого предположения, оно должно быть действительным для объектов, которые находятся гораздо ближе к человеку, чем молекулы. К таким объектам более человеческого размера относятся, например, песчинки на пляжах, реках и пустынях, человеческие (особенно женские) волосы, натто (ферментированная соя), конфеты, а также более крупные объекты, такие как пластиковые настольные теннисные мячи и волейбольные мячи.

Сухой (сухой) песок не должен прилипать к руке при прикосновении и рассыпаться по частям. (Он не должен быть клейким или липким.) Кроме того, когда дует ветер, он должен двигаться вместе с ветром. Он должен быть жидким. С другой стороны, он должен быть влажным или мокрым. Он должен быть мокрым. При касании песок должен прилипать к руке и не пытаться уйти. Он не должен оставлять руку нетронутой при прикосновении. Песок должен быть скомпонован в группу и не должен двигаться при дуновении ветра. Никакой жидкости.

Когда волосы влажные, они не будут легко ломаться и не будут двигаться при дуновении ветра. Высушенные волосы, с другой стороны, трепещут от ветра и движутся отдельно, один за другим, шелковистые и непокорные.

Натто бобы, когда перемешиваются, тянут липкие нити и соединяются друг с другом нитями, склеиваясь и пытаясь прийти в себя, чтобы отдохнуть одним куском. В этом процессе между бобами действует притягательная сила притяжения, которая считается эквивалентной межмолекулярной силе.

Поверхность расплавилась (разжижена. Зерна конфеты прилипают к кончикам пальцев и к другим конфетам и не могут быть удалены. Даже если вы попытаетесь переместить их одну за другой, они прилипают друг к другу и не могут быть перемещены.

Однако, если клей широко наносится на поверхность или обертывается по всей поверхности двусторонней клейкой ленты, шарики будут прилипать друг к другу и держаться вместе, что затрудняет их перемещение по одному.

В этом случае считается, что клейкая и связующая природа этих предметов (как только они склеиваются, они не раздвигаются) усиливает притяжение между ними (силу, которая удерживает их вместе и пытается их соединить), лишая их движения, активности, подвижности и текучести. Другими словами, липкая или липкая адгезия предметов, которые пытаются прилипнуть друг к другу, вызывает притяжение предметов друг к другу и затрудняет их движение, что приводит к влажности предметов. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что когда клей длительное время подвергается воздействию внешнего мира, а растворитель высвобождается и больше не липнет, предмет чувствует себя сухим и более сухим.

В конце апреля - начале октября 2002 г. был проведен опрос с помощью веб-анкеты для подтверждения правильности приведенной выше идеи. В ходе обследования был задан вопрос о том, какой из двух парных текстов, описывающих ощущения, производимые объектом, чувствует себя сухим и более сухим, с приблизительно 200 респондентами на

каждый предмет.
Результаты были следующими:
(1) Предметы, которые чувствуют себя сухими, когда вы прикасаетесь к ним, и сразу же оставляете руку (не липкой), чувствуют себя суше, чем предметы, которые прилипают к прикосновению (липкие). Объекты чувствуют себя суше, когда они отделены друг от друга или когда они отделены друг от друга, что делает их более открытыми и воздушными, чем когда они прикреплены друг к другу и менее воздушными.
(2) Предмет, который свободно перемещается в кусках, чувствует себя суше, чем предмет, который прикреплен друг к другу и не перемещается. Объект, который свободно перемещается, чувствует себя суше, чем объект, который не движется и не прилипает друг к другу, или объект, который движется, чувствует себя суше, чем объект, который не движется и застаивается.
На самом деле было подтверждено, что дело обстоит именно так.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что объекты, которые прилипают и не двигаются, могут восприниматься как мокрые, в то время как объекты, которые отделяются от руки и быстро перемещаются, могут восприниматься как сухие.

В этом случае влажные объекты пытаются прилипнуть друг к другу, а сухие объекты пытаются отойти друг от друга, и оба они контрастируют с точки зрения взаимодействия и социальных отношений.

Основываясь на этих примерах размеров объектов, значительно превышающих молекулярный уровень, мы считаем возможным расширить вышеупомянутый диапазон сухо-морских ощущений на молекулярном уровне до объектов в целом.

3Приложения к межличностным отношениям

Если мы распространим ощущение сухой влаги в объектах в целом до

уровня человека, то считается, что ощущение влажной сушки жидкости, например, воды или газа, например, воздуха, и ощущение влажной сушки у человека такое же, как и ощущение влажной сушки у человека, находящегося в социальном взаимодействии друг с другом.

Другими словами, применяя понятия движения, подвижности и притяжения к человеку, мы можем понять.
(1) Когда человек останавливается на одном месте и не двигается много (менее активно) и не пытается подойти, держаться вместе или отойти от окружающих его людей. Когда человек подходит, держится вместе и не отходит от окружающих. Если у человека большое гравитационное притяжение. В межличностных отношениях возникает ощущение влажности (например, молекулы жидкости с низкой кинетической энергией и высокими межмолекулярными силами).
(2) Когда люди перемещаются и перетекают с места на место, не останавливаясь на одном месте (высокая степень активного движения), и пытаются отойти от окружающих их людей, вместо того, чтобы приближаться или прилипать друг к другу. (Когда гравитационная сила невелика) создает сухое чувство в межличностных отношениях (похожее на молекулы газа с высокой кинетической энергией и низкими межмолекулярными силами).
Считается, что так и есть.

В этом случае, рассматривая объекты одинаково от размера молекулы до размера человека, можно понять энергию перемещения, которая является общей для обоих объектов, как "кинетическая энергия (молекулярный уровень)" = "движение, активность, движение и текучесть (объект на человеческий уровень)", а "межмолекулярная сила (молекулярный уровень)" = "межмолекулярная сила (молекулярный уровень)" = "сила притяжения и связывания (объект на человеческий уровень)", которые являются силами, связывающими, соединяющими, объединяющими и агрегирующими друг друга, а также проверяющими и связывающими друг с другом.

Приведенное выше объяснение можно обобщить следующим образом: различия в активности и кинетической активности, а возникающие в результате этого большие и малые межмолекулярные силы притяжения, эквивалентные межмолекулярным силам, приводят к влажной и сухой

межличностной сенсорной дифференциации, соответственно. (Это объяснение было придумано примерно в 1991-1992 годах).

В этом случае наряду с физическими действиями и движениями, а также притягиваниями тела необходимо также учитывать психологические действия и движения, взаимные сдержки и противовесы, а также близость, которая не связана с конкретными физическими движениями в одно и то же время. Например, когда человек сидит за столом, читает книги в различных областях и активно размышляет о различных вещах, наполненный интеллектуальным любопытством, его можно рассматривать как физически неактивного, но психологически активного в своих движениях. С другой стороны, когда два любовника, живущие далеко друг от друга, через телефонную связь ощущают сильное психологическое единство, это можно интерпретировать как сильное психологическое притяжение между ними, даже если они физически находятся на расстоянии друг от друга.

Таким образом, человеческая деятельность, движения и притяжение можно разделить на две категории: физическую и психологическую, из которых психологическая будет обсуждаться в основном в следующих разделах. Это объясняется тем, что физические действия и движения человеческого тела и напряжения между телами являются лишь поверхностными, отражающими деятельность нервной системы внутри тела, в то время как психологические действия, движения и гравитационные силы, основанные на работе нервной системы, более фундаментально определяются поведением человека.

Реальность движения/деятельности, которая дает нам сухое ощущение межличностных ощущений, является следующей ориентацией, присущей человеку.
Ментальная ориентация на активное движение между точками, которые отделены друг от друга. (Ориентация на пространственную мобильность.)
Ментальная ориентация, направленная на то, чтобы распространиться туда, где мы никогда раньше не были, или чтобы открыть новую землю (исследовать новый объект).
В этом случае движущей силой движения/деятельности являются следующие желания и импульсы.

Желание обновить атмосферу жизни, изменив свое физическое месторасположение или психологическую сферу интересов, и получить новые стимулы.
Любопытство к незнакомому, с которым раньше никогда не сталкивался, иными словами, психологическое стремление получить новую (свежую) информацию, которая не была испытана (до сих пор - в течение некоторого времени) (стремление получить новую информацию).
Противоположность этому - оседлая, оседлая, недиффузионная ориентация, неподвижная и не желающая двигаться в одном месте, подразумевающая отсутствие движения/деятельности и дающая мокрое ощущение в межличностном смысле.

С другой стороны, какова сущность психологического притяжения и связующей силы, которая дает "влажное" ощущение в межличностном смысле? Это следующая ориентация.
Ориентация, присущая человеку, на то, чтобы стать и оставаться психологически близкими окружающим его людям. (Психологическая ориентация на близость).

(Психологическая) взаимное притяжение друг к другу. Это содержание, а именно
(Психологическая ориентация на близость.) (Психологическая ориентация на близость.) Постепенное сближение (психологическое) положения бытия друг друга и, в конце концов, обнимают и становятся единым целым. (Стать единым, слиться.) И что мы привязаны друг к другу и никогда не покидаем друг друга.
Можно сказать, что сильная тенденция к уменьшению психологической дистанции друг от друга, а в конечном итоге и к ее сведению к нулю, к слиянию, к соединению, ощущается, как будто это сила притяжения между двумя сторонами и приводит к мокрому чувству в межличностном смысле.

Я постараюсь подытожить приведенное выше объяснение простыми словами. Я постараюсь подытожить вышеприведенное объяснение простыми словами.
(1) Не пытайтесь психологически придерживаться своего партнера. Прилипать, приклеить, соединить, связать и быть коллективным. И не

пытайтесь двигаться как есть. Не пытайся двигаться просто так.
(2) Не углубляйтесь слишком глубоко в жизнь другого человека, но покидайте его быстро и легко. Быть не приклеенным, не приклеенным, разъединенным и дискретным. И активно передвигаться с места на место. Движение, активность, подвижность.
Можно сказать и так.

В этом случае сила прилипания/прилипания является одной из форм притяжения в том смысле, что она направлена на сближение, притяжение и прилипание друг к другу. Эта адгезионная/ прилипательная сила также обладает эффектом де-движения (активность, движение) = фиксации/закрепления, которая удерживает людей и объекты на месте и не дает им двигаться.

Будь то молекула, предмет или человеческий разум, если он прилипает к человеку или предмету липким образом и отказывается двигаться, он обычно чувствуется как мокрый, и наоборот, обычно чувствуется как сухой.

4.

Сухо-мокую природу частицы невозможно увидеть, глядя на нее в одиночку. Ее можно увидеть, только взглянув на общество и население, состоящее из множества частиц.

Разница между сухо-мокрым и сухо-мокрым заключается в том, как частицы взаимодействуют с другими частицами. Мокрые частицы прилипают, объединяются и взаимно связывают друг друга с другими частицами, в то время как сухие частицы могут свободно перемещаться отдельно от других частиц.

Эти свойства можно понять, только глядя на несколько частиц одновременно. Для того, чтобы исследовать сухо-мокрые свойство частицы, необходимо смотреть на несколько частиц одновременно. Для этого недостаточно посмотреть на движение одной частицы или на психологию одного человека, но необходима очень социальная

перспектива.

В этом случае типы и размеры взаимодействующих частиц не обязательно совпадают. Что касается размера, то один из них может быть миниатюрным, а другой - огромным. Например, молекула (группа) жидкой воды (минускул), которая прикрепляется к коже человека (гиганта), является примером другого типа и размера. Несмотря на то, что размер частиц может быть разным, можно наблюдать сухо-мокую природу взаимодействия между частицами.

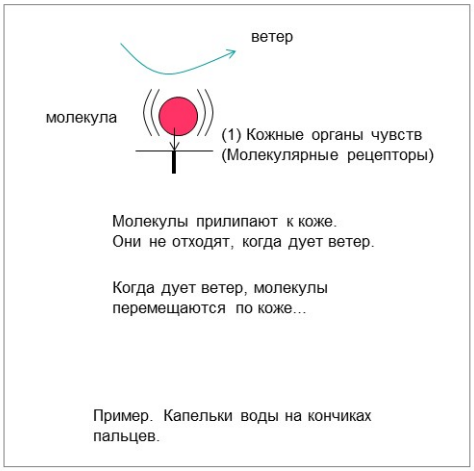
c)1992-2008 годы Впервые опубликовано в 1992-2008 годах.

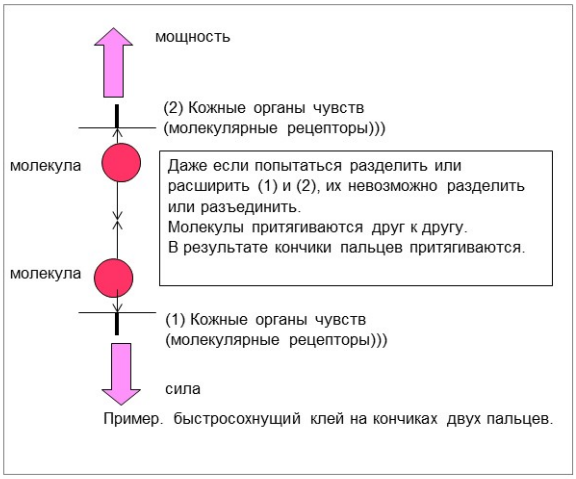
[На ощущениях кожи, межличностных ощущениях]

Сухое и влажное ощущение кожи, аудиовизуальное и межличностное сенсорное ОНР

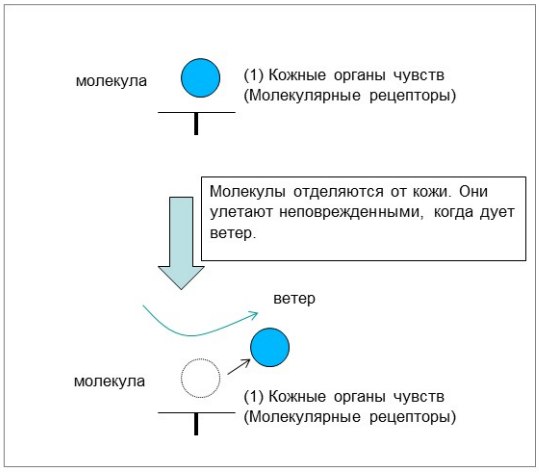
Февраль 2005 - сентябрь 2008, впервые опубликовано

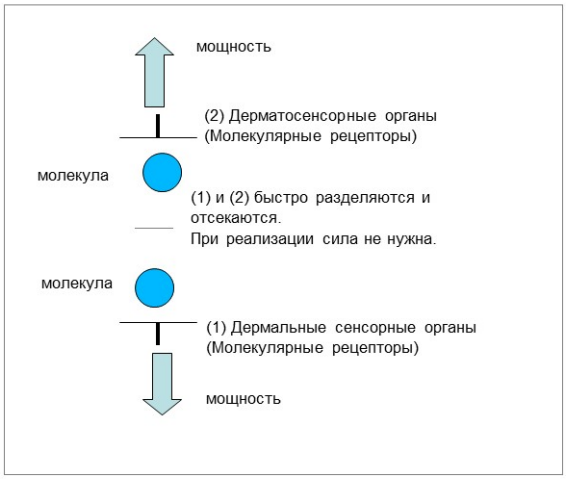
Ощущение кожи
(1) Влажная - адгезия





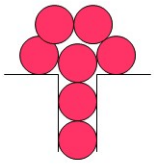
Ощущения на коже
(1) Сухая - разделение





Кожное ощущение
(2) Влажность - пот

молекула
жидкости

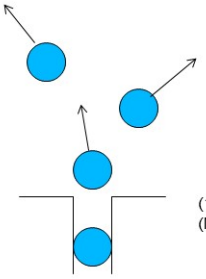


(1) Кожные органы чувств
(Молекулярные рецепторы)

Там пот остается на коже, не испаряясь.
Там последующий пот не покидает тело и накапливается.
Там потовые железы остаются закупоренными.
Кожные ощущения остаются влажными и не сальными.

Ощущение кожи
(2) Сухая - пот

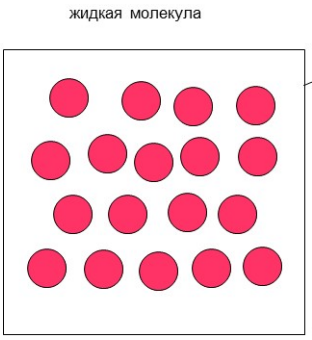
Газификация молекул
жидкости



(1) Кожные органы чувств
(Молекулярные рецепторы)

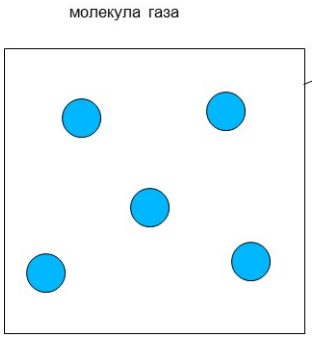
Там пот испаряется и покидает кожу в возрастающем количестве.
Там следующий пот выходит и не накапливается.
Там потовые железы становятся открытыми.
Ощущения на коже прохладные и освежающие.

Ощущение кожи
(3) Влажная - высокая плотность



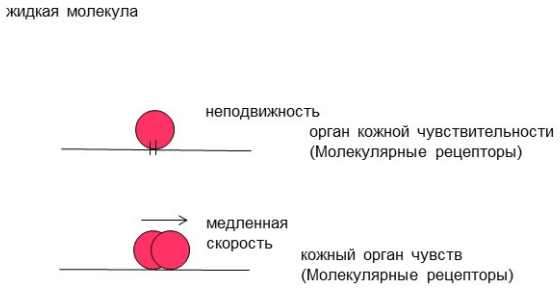
Здесь молекулы распределены в большом количестве и с высокой плотностью на определенном участке кожи.

Кожное ощущение
(3) Сухость - низкая плотность



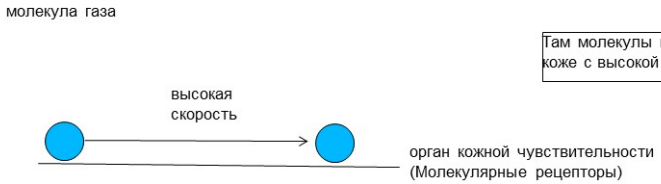
Здесь молекулы распределяются в небольшом количестве и с низкой плотностью на определенном участке кожи.

Кожные ощущения
(4) Влажная - Неподвижная, Медленный



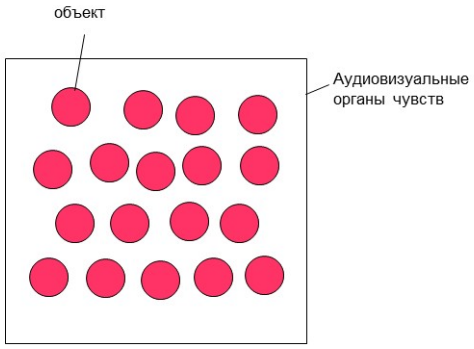
Молекулы медленно перемещаются по коже или прилипают к коже, останавливаются и не двигаются.

Кожные ощущения
(4) Сухость - высокая скорость



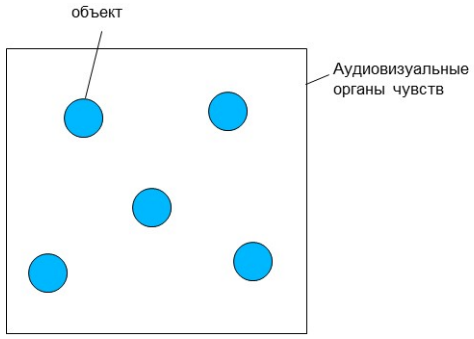
Там молекулы продвигаются и проносятся по коже с высокой скоростью.

Аудиовизуальный
(1) Влажный - высокая плотность



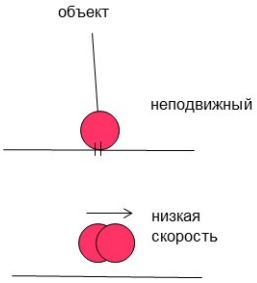
Там объекты распределены в большом количестве и с высокой плотностью, либо внутри определенной области, либо внутри определенного объема.

Аудиовизуальный
(2) Сухой - Низкая плотность



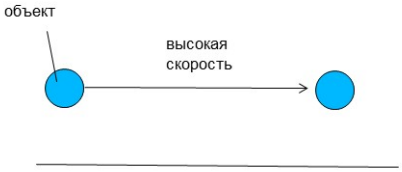
Здесь объекты распределены в небольшом количестве и с низкой плотностью, либо внутри определенной области, либо внутри определенного объема.

Аудиовизуальный
(2) Влажный - Прилипание. Неподвижность. Низкая скорость.



Здесь объект движется медленно или цепляется за пространство, останавливаясь и не двигаясь.

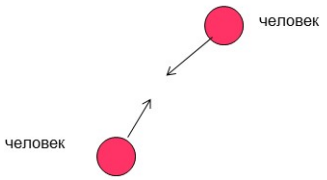
Ощущение кожи
(2) Сухая - высокая скорость



Здесь объект движется по пространству с большой скоростью.

Межличностное поведение (социограмма) и ощущения (1) Близость и разделение

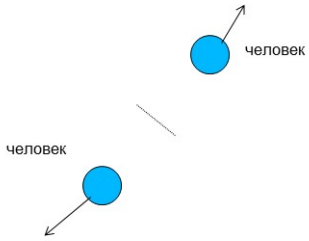
(1) Влажный



Они притягиваются друг к другу, притягивают друг друга и держатся вместе.
Они устраняют психологическую дистанцию в межличностных отношениях.

Рисунок, аналогичный поведению молекул жидкости

(2) Сухой

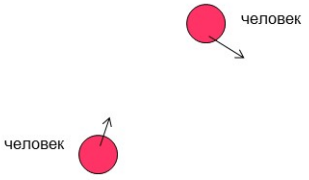


Они незаинтересованы и отстранены друг от друга.
Они открывают психологическую дистанцию в межличностных отношениях.

Рисунок, аналогичный поведению молекул газа

Межличностное поведение (социограмма) и ощущения (2) Низкая и высокая скорость

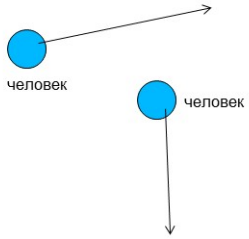
(1) Мокрый



Они движутся медленно, с небольшой скоростью.

Рисунок, аналогичный поведению молекул жидкости

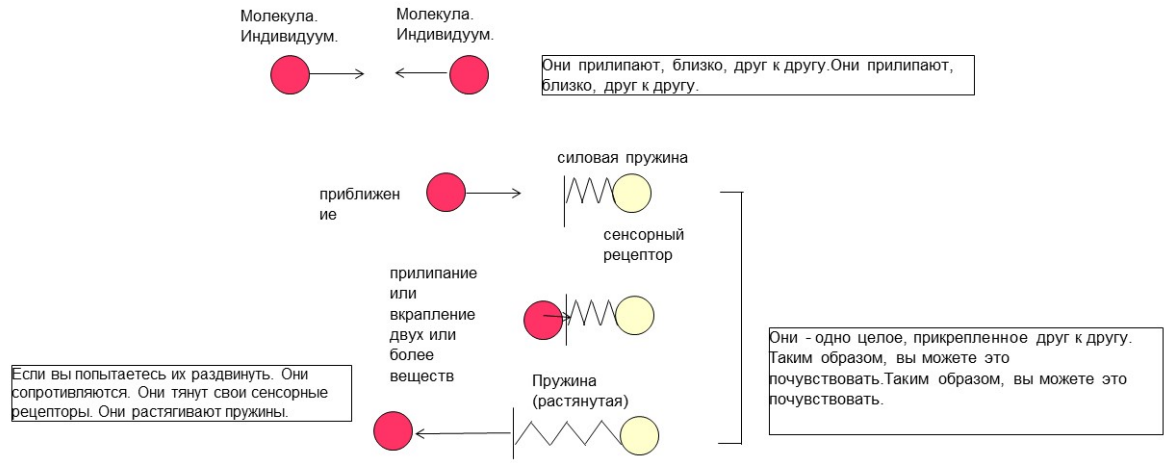
(2) Сухой



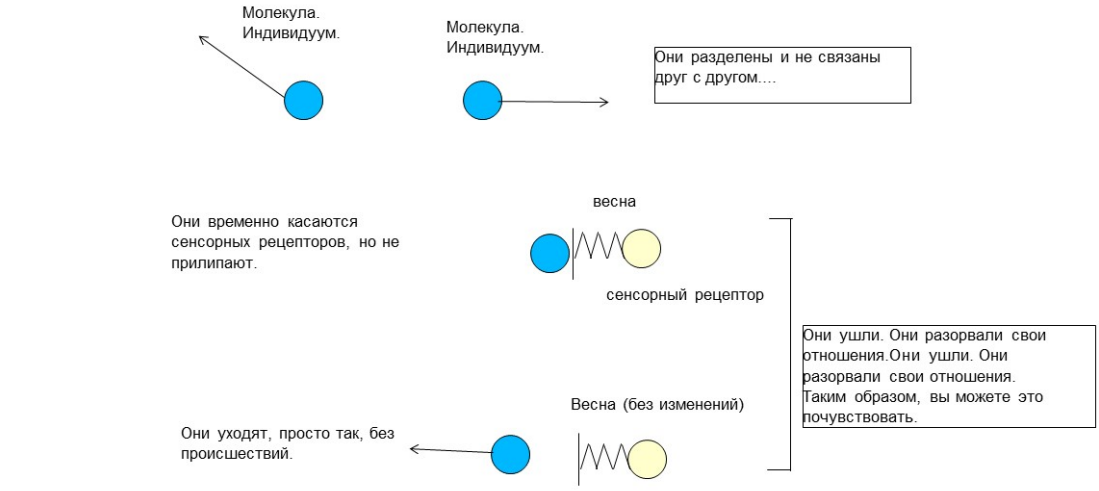
Они движутся быстро и стремительно.

Рисунок, аналогичный поведению молекул газа

Кожа - межличностное общее ощущение (1) Влажная (похожая на жидкость) - близость/привязанность



Кожа - межличностное общее ощущение (1) Сухой (газообразный) - Отделенный. Безотносительный.



Кожа - межличностный здравый смысл
(2) Низкая и высокая скорость

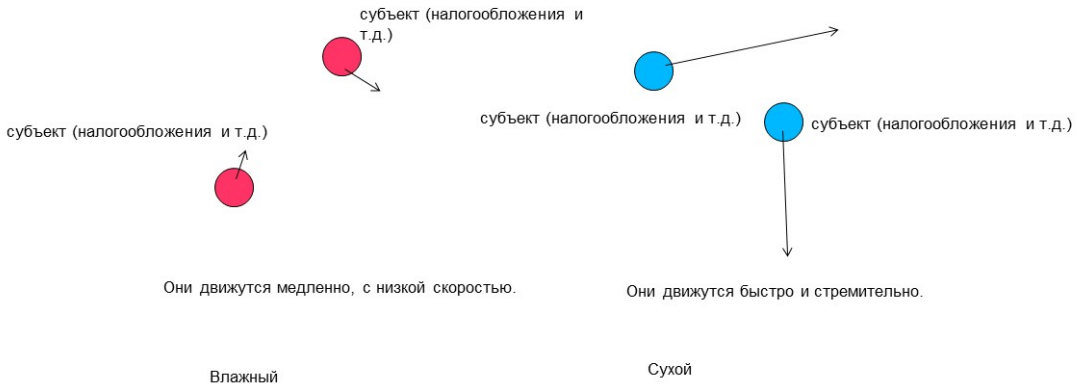


Иллюстрация маршрута восприятия влажных ощущений
(1) Адгезия, сцепление, близость

Маршрут сухого сенсорного восприятия Пояснительная диаграмма
(1) Отсоединение и разъединение

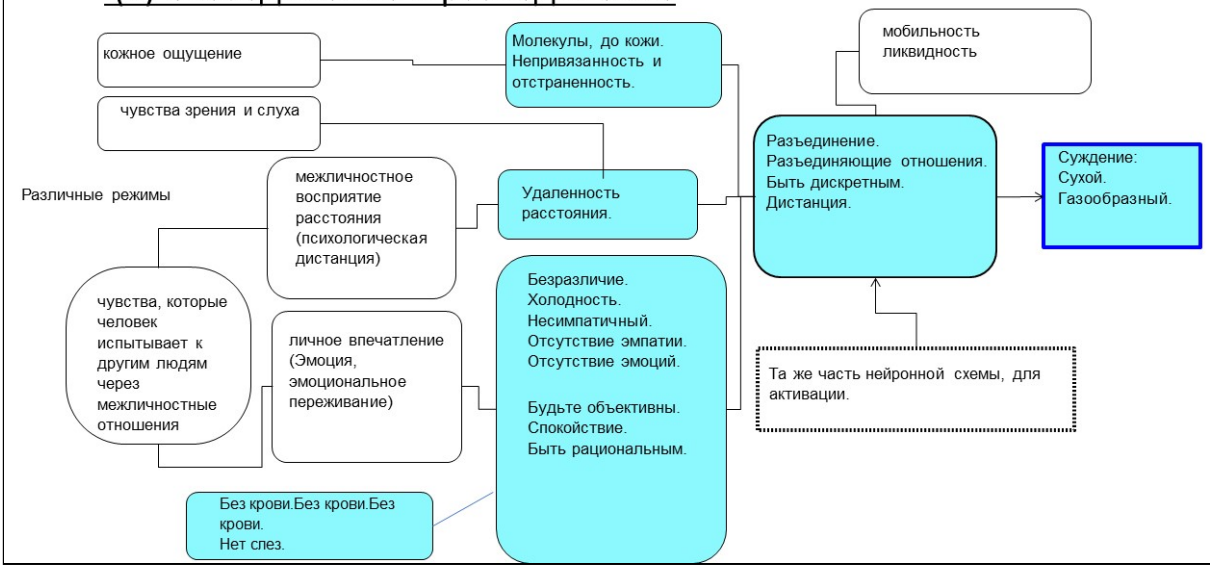


Иллюстрация маршрута мокрого сенсорного восприятия
(2) Неподвижность. Низкая скорость.

Восприятие сухого увлажнения кожи - "Молекулярно-моторный подход к редукции картины

2005.03-2010.10Первая публикация

Мост между физикой и психологией восприятия необходим для того, чтобы знать о сухом и влажном сенсорном восприятии кожи.

Когда молекулы газа и жидкости движутся и летают с большей скоростью, они чувствуют себя в коже все жарче и жарче.
В зависимости от разницы температур между молекулами газа (холодный, горячий и горячий воздух) и жидкости (холодная и горячая вода), тепловые чувства кожи (датчики температуры) различают свои движения.

Точно так же молекулы газа (сухие. Точно так же, разница между молекулами газа (сухие) и жидкости (влажные или влажные) Разница между молекулами газа (сухие) и жидкости (влажные), т.е. разница во влажности, считается причиной того, что ощущение влажности (датчик

влажности) кожи различает эти молекулярные движения.

Традиционные исследования восприятия влажности в психологии и физиологии используют следующие подходы.

(1) Подход "количественной оценки восприятия", который количественно определяет влажность и пытается выяснить, может ли кожа человека обнаружить разницу во влажности или какой процент влажности она воспринимает как влажную, основываясь на различных значениях влажности.

Мы попытаемся найти на коже человека сенсорные рецепторы или биогрометры, которые могут избирательно воспринимать влажность. Мы ищем рецепторы, которые активируются, когда значение влажности становится выше. Например, у таракана найдены специальные сенсорные рецепторы влажности.

Подобно исследованию комфортной влажности в кондиционерах и нижнем белье, а также исследованию взаимосвязи между влажностью и кожными заболеваниями, целью этого исследования является изучение взаимосвязи между значениями влажности и комфортом и дискомфортом человека, а также возникновением болезней, чтобы выяснить, где находится комфортная и здоровая влажность. Например, было высказано предположение, что кондиционирование воздуха необходимо для контроля влажности в горячем и влажном помещении, так как это неудобно, а увлажнение кожи может предотвратить шелушение кожи и дерматит.

С другой стороны, я предлагаю "молекулярный подход к уменьшению рисунка движения", который в большей степени сосредоточен на связи между принципами физического движения и восприятием влажности. Этот подход предполагает, что молекулярное движение молекул газа и жидкости и восприятие кожей их различий являются сутью восприятия влажности. Разница между молекулами газа и жидкости заключается в том, что молекулярное движение действует на кожу по-разному: первое

- сухо, а второе - влажно. Человеческая кожа воспринимает первую как сухую, а вторую - как влажную. Разница заключается в том, что кожа человека воспринимает первую как сухую, а вторую - как влажную. Мы остановимся на механизме, с помощью которого разница в молекулярном движении газов и жидкостей связана с дискриминацией сухо-мокрыхой кожи.
Чтобы прояснить, как различия в молекулярных структурах движения и характеристиках газов и жидкостей вызывают стимуляцию тактильных рецепторов на коже. С другой стороны, молекулы влажно-жидкостных веществ действуют по схеме, при которой молекулы движутся медленно и слипаются липким образом. Мы рассматриваем различие и дискриминацию кожи как суть восприятия влажности.

Этот "подход к уменьшению молекулярной структуры движения" основан на следующем подходе.

Этот подход не фокусируется на значениях влажности. Важно углубить анализ, чтобы понять фундаментальные причины различий в физических механизмах молекулярного движения газов и жидкостей, вызывающих различия во влажности.

Нет необходимости предполагать наличие в коже человека специального рецептора влажности. Нет необходимости предполагать существование рецепторов влажности в коже человека. Если существует рецептор выделенной влажности, то это рецептор, который реагирует на различия в характере действия молекул газа и жидкости на кожу.

Если существует специализированный рецептор для восприятия влажности, то это рецептор, который реагирует на различия в закономерностях действия молекул газа и жидкости на кожу. Если те же самые закономерности движения применяются к частицам и группам предметов, кроме молекул (например, шарики для пинг-понга и шарики для пинг-понга), что и к группам молекул газа и жидкости, то они должны восприниматься кожей, соответственно, как сухие и влажные.

Если это газовый эквивалент, то "каждая частица или объект движется быстрыми, плотными, дискретными движениями и не слипается".

Для жидкостного эквивалента "каждая частица и предмет движутся медленно и прилипают друг к другу в высокой плотности".

Не ограничивайте генерацию влажного ощущения физической влажностью или жидкостью, например, водяным паром. Сосредоточьтесь на том, что он может чувствовать себя влажным, даже если на самом деле он не влажный с физической водой или чем-то подобным, так же, как он чувствует себя влажным, когда вы прикасаетесь к плотной бархатной ткани, например.

Молекулярное поведениеИзучение закономерностей движения каждой молекулы.
Молекулярная социологияИзучение движения молекулярных групп и взаимодействия между молекулами.
Молекулярная химияИзучать химические изменения молекул.

С точки зрения молекулярного поведения и социологии.
Газообразное молекулярное поведение - изучение индивидуализма, либерализма, ...
Поведение молекул жидкости следует рассматривать как коллективистское, регуляторно-ориентированное, ...
... следует рассматривать как...

Сухой газ не прилипает к коже. Влажная жидкость не прилипает к коже. Разница между газом и жидкостью заключается в разнице в движении на молекулярном уровне, а сенсорные рецепторы кожи различают сухие и влажные ощущения.

Молекулярное движение жидкости воспринимается кожей иначе, чем движение газа. Разница между сухими и влажными сенсорными рецепторами проявляется как разница в восприятии.

Кожа способна воспринимать различия в движении частиц на молекулярном уровне. Подобно молекулярным рецепторам в чувстве обоняния, кожа имеет аналогичные молекулярные рецепторы температуры и влажности.

Датчик влажности на коже чувствует влажность, когда молекула прикрепляется к себе, ... и сухость, когда она уходит, ...

Таблица 9

Молекулярные движения и ощущения, которые молекулы дают коже, взаимосвязаны.

Жидкости влажные, молекулы притягиваются и прилипают друг к другу. При ее применении она прилипает, склеивается и не отделяется от человеческой кожи (сенсорных рецепторов человеческой кожи).
Газы сухие, молекулы отделены друг от друга. При применении также прилипает к человеческой коже (сенсорным рецепторам человеческой кожи), не прилипает, не прилипает и от него нелегко избавиться.

Жидкие молекулярные шаблоны движения. (Прилипают друг к другу и не разъединяют, плотно, распределены по группам.) Эта группа молекул - объекты, которые чувствуют себя влажными при попадании (контакте) на кожу (контакте).
Образцы газообразного молекулярного движения. (Они должны быть отделены друг от друга и рассеяны по отдельности. Когда молекула к группе объектов ударяется (контактирует) с кожей, она должна чувствовать себя сухой.

(Примечание: "Узор движения D" и "Узор движения W").

В будущем нам необходимо упростить термин "молекулярная картина движения жидкости и газа", чтобы сделать его более легким для вызова и запоминания.

Шаблон движения молекул газа дает сухое ощущение, поэтому его можно назвать "шаблоном движения D", взяв начальную "D".

С другой стороны, картина движения молекул жидкости дает ощущение влажности (влажности, влажности), поэтому ее можно назвать "картиной движения W", взяв акроним W (H).

Например, молекулы жидкости и поведенческая модель японского народа следуют общей схеме W, а молекулы газа и поведенческая модель западного народа следуют общей схеме D. Данную аббревиатуру можно легко использовать для описания, например, молекул жидкости и поведенческой модели японского народа.

Считается, что восприятие влажности на коже выглядит следующим образом.
Высокая влажность воспринимается как влажная, а низкая - как сухая.

У людей до сих пор не обнаружено никаких специальных сенсорных рецепторов для восприятия влажности на коже. Фактически, у человека ощущение сухости и влажности может восприниматься теми же самыми обычными сенсорными рецепторами, что и обычное прикосновение, а не специализированными рецепторами на коже, такими как гигрометры, которые обнаруживают высокую и низкую влажность. Фактически, различные типы кожных раздражителей могут быть захвачены как композиция из нескольких различных типов тактильных ощущений, которые сужаются и объединяются в одно на одном сенсорном поле нервной системы, как показано ниже.

(1) Плотность прикосновений.

Когда воздух влажный и влажный, кожные рецепторы плотно заселены

большим количеством молекул воды на участке кожи. С другой стороны, когда воздух сухой и менее влажный, молекулы воды в воздухе менее плотные и попадают в рецепторы кожи на фиксированном участке кожи.

Высокая плотность молекул газа лижет кожу и при прикосновении к ней вызывает ощущение комковатости и густоты. Это приводит к ощущению влажности. С другой стороны, молекулы газов низкой плотности меньше прикасаются к коже и дают коже ощущение тонкости, бледности и свежести. Это приводит к ощущению сухости.

В связи с этим считается, что при прикосновении к коже и ее освобождении штифты высокой плотности чувствуют себя более влажными, чем штифты низкой плотности.

В качестве альтернативы, если прикоснуться к шелковой ткани или бархату с гладкой, гладкой поверхностью = очень высокой плотности поверхности, то первая высокая плотность будет восприниматься как более влажная, а вторая - как более сухая, чем если бы к ней прикоснулись льняной тканью с грубой поверхностью низкой плотности. Например, листы с сухой текстурой, используемые в летние месяцы, сделаны из одного и того же хлопчатобумажного материала, но с четким разграничением неровностей ткани и многих частей ткани, которые не соприкасаются непосредственно с кожей, давая ощущение низкой плотности соприкосновения с кожей и ее шероховатости. В качестве альтернативы, плоский, гладкий лист ПВХ на ощупь более влажный, чем лист с большим количеством шишек.

(1) Лист с маленькими булавками и мелкозернистой поверхностью на ощупь более влажный на ощупь, чем лист с большими булавками и крупнозернистой поверхностью.

(2) Длина времени прикосновения

Считается влажным, когда группа молекул остается прикрепленной к коже и не покидает ее, в то время как она сухая, когда она временно прикрепляется к коже, но быстро покидает ее.

В связи с этим, когда группа молекул или ткань прикасается к коже и долгое время находится в одном и том же состоянии, первый случай считается более влажным, когда прикосновение продолжается дольше, чем когда оно высвобождается сразу после прикосновения, в то время как второй считается более сухим, когда оно высвобождается сразу после прикосновения.

(3) Прилипание к коже после прикосновения.

После прикрепленной к коже молекулы, она сопротивлялась оттягиванию и поднимала кожу, которая считается влажной, и была удалена с кожи без происшествий, что считается сухим ощущением.

Влажный - это когда штифты или ленты имеют клей на кончике штифтов или лент, которые соприкасаются с кожей и вытягивают кожу, не удаляя ее и не отделяя от кожи, а сухой - когда штифты или ленты без происшествий отрываются от кожи и не вытягивают ее вверх.

(4) Подгонка и эластичность кожи при прикосновении

Группа молекул или объект, который является подвижным и гибко деформируется, чтобы прилипнуть к коже, считается, чтобы дать ощущение влажности, а не подходит отдельно от кожи, считается, чтобы дать ощущение сухости. Прилипание к коже вызывает ощущение влажности, а не прилипание друг к другу вызывает ощущение сухости.

Гель, шелковая ткань, или уретановая подушка с низким сопротивлением, которая прилипает к коже и гибко заполняет промежутки между подушкой и кожей формы может дать ощущение влажности, в то время как жесткая пластиковая пластина, которая является жесткой и не соответствует коже, но деформируется к линиям поверхности кожи может дать ощущение влажности. Можно сказать, что разрыв между кожей и материалом дает ощущение сухости. В этом отношении гибкость материала приводит к влажности, а твердость - к сухости.

(5) Трение кожи на касании

Группа молекул или объектов, которые чувствуют себя гладко и не вызывают трения кожи, считается, что дает ощущение влажности, в то время как втирание о кожу и вызывает трение, считается, что дает ощущение сухости.
Плавное прилипание к коже, слияние и слияние с ней является причиной ощущения влажности, в то время как раздражение кожи, как отдельные объекты, отделенные от кожи, являются причиной сухого ощущения.

Как и сухое трение ткани, когда ткань сухая, это может дать трение на коже, в то время как когда ткань влажная, она чувствует себя гладко на коже и не дает трение, но "сливается" с кожей. Таким же образом акцент на гармонии воспринимается как влажный в человеческих отношениях.

(6) Скорость движения на коже.

Молекула или предмет, который остается прикрепленным к коже и не движется слишком сильно или медленно, считается влажным, в то время как молекула или предмет, который быстро движется и рассеивается по коже, считается сухим. Влажным считается тогда, когда они прилипают к коже на низкой скорости, а сухим - когда они не прилипают к коже на высокой скорости.

Считается, что те же самые булавки или поверхность ткани должны ощущаться как сухая, когда они перемещаются по коже на высокой скорости, в то время как медленное или медленное движение тех же булавков или поверхности ткани должно ощущаться как мокрое.

(7) Частота прикосновений

Высокая частота прикосновений группы молекул или предмета к коже считается влажной, в то время как низкая частота - сухой.
Частота прикосновений к коже высока во влажном состоянии, так как они перемещаются с высокой плотностью и работают на коже, в то

время как частота прикосновений к коже низка в сухом состоянии из-за их низкой плотности.

Когда группа штифтов или поверхность ткани прикасается к коже с небольшим шагом с высокой частотой, она чувствует себя влажной, а когда частота прикосновений увеличивается, она чувствует себя сухой.

Чем чаще они прикасаются друг к другу, тем больше они чувствуют себя "близко" и "легко прикасаются". Даже среди людей, чем чаще два любовника обмениваются электронными письмами, тем влажнее они это чувствуют.

(8) Скорость прикосновения и воздействие прикосновения...

Когда молекула или предмет соприкасается с кожей на высокой скорости, он считается сухим, когда скорость молекулы или предмета высока и дает сильное воздействие на кожу, и он считается влажным, когда воздействие низкое и легкое, потому что он попадает на кожу на низкой скорости.

Когда группа булавок или поверхность ткани слегка и мягко наносится на кожу, она чувствует себя влажной, когда к ней прикасаются медленно, и сухой, когда к ней прикасаются с высокой скоростью удара. Считается, что это происходит так же, как сухие молекулы газа чувствуют себя быстро, а влажные молекулы жидкости чувствуют себя медленно.

(9) Форма прикосновения.

Если форма молекулы или предмета имеет точечную резкость или остроту при прикосновении к коже, считается, что она сухая, а если она кольцевая, считается, что она дает ощущение влажности.
Когда на кожу наносится лезвие или предмет, похожий на перо, он должен чувствовать себя сухим, если режет или жалит, а когда наносится на предмет, похожий на подушку, он должен чувствовать себя мокрым, если он круглый. Когда предмет острый или жалящий, он

чувствует себя сухим, потому что режет или жалит, а когда предмет круглый, он чувствует себя мокрым, потому что он поддерживает дружеские отношения с предметом.
Кстати, ласки медленные, нежные и мягкие, поэтому время контакта длительное, предмет медленно движется по коже, а так как это человеческая кожа, то он мягкий, мягкий, прилегающий, плотный и тонкий на ощупь. Эти, если вышеприведенное описание верно, отвечают свойствам влаги. Ласки по своей природе являются влажными в том смысле, что они оказывают успокаивающее, успокаивающее и открывающее сознание ласкаемого человека, создавая сильное чувство единства и зависимости от ласкаемого.

Если молекула остается на сенсорных рецепторах кожи и движется, но не отходит, она чувствует себя влажной.
Если молекула отлетает от сенсорных рецепторов кожи, она чувствует себя сухой.

Когда молекула чувствует влажность, ощущение следующее: -
Молекула прикрепляется к коже.
Молекулы прикрепляются к коже и не улетают, когда дует ветер.
Молекулы прилипают к коже и не улетают, когда дует ветер.
Когда вы пытаетесь раскладывать молекулы, прикрепленные друг к другу, молекулы прилипают друг к другу, притягивают друг друга и сопротивляются, когда вы пытаетесь их раскладывать.
Когда дует ветер, молекулы не слипаются друг с другом и есть место для движения по коже.

Пот не испаряется, а накапливается на коже.
При высоких температурах потовые железы остаются забитыми, а не пустыми, так что тепло из организма не высвобождается и кожа чувствует себя горячей и влажной.

Молекулы контактируют и прилипают к коже с более высокой плотностью. Если влажность высокая при низких температурах, то теплопроводность от кожи к водяному пару в воздухе увеличивается, что усиливает ощущение холода.

Если молекулярное движение кажется сухим, то это происходит следующим образом.
Молекулы отделяются от кожи, а когда дует ветер, они улетают.
Когда молекулы прикреплены друг к другу, они отходят друг от друга без сопротивления, когда их пытаются разорвать на части.

Поток испаряется, а следующий продолжает выходить. Пот испаряется и следующий выходит в быстрой последовательности.
При высоких температурах потовые железы всегда открываются, и тепло в теле быстро испаряется, заставляя его чувствовать себя прохладнее.

Молекулы вступают в контакт с кожей в низкой плотности. При низких температурах, когда влажность низкая, тело чувствует тепло, потому что меньше теплопроводности от кожи к водяному пару в воздухе.

Влага на коже испаряется от тепла тела. Когда летом жарко, пот выходит наружу, и прежде чем высохнуть, он стекает один за другим, увлажняясь и увлажняясь. Когда идет дождь или пар, его труднее высушить, потому что воде труднее покинуть кожу и испариться.

В этом отношении влажное или увлажнённое состояние - это состояние, при котором жидкости (влага) трудно прилипать к коже и испаряться.

Влажная - это состояние, при котором жидкая вода задерживается на коже и не высыхает, а слезы на глазах поступают позже и стекают по коже.

Чувство влажности (увлажненности) состоит в следующем.
(1) физически (на коже) или психологически (межличностно), прилипает и не летает, не оставляя в унисон.
Быть на коже и не покидать ее. Сопротивление отрываться от кожи. Это тянет и стимулирует сенсорные рецепторы на коже.

(1) Вещи, которые слипаются и не летают. (Слезы, пот и т.д.) Содержание жидкости. Поставляется в быстрой последовательности и не исчезает с кожи.
(2) Привязчивые и жидкие. Они не слипаются. Потекают и движутся.

Наличие этих элементов одновременно приводит к ощущению влажности.

Мокрый, влажный воздух Тихоокеанской системы высокого давления летом создает влажность, затрудняя испарение пота на коже и навсегда оставаясь влажной.
Высокий уровень влажности воздуха создает ощущение влажности.

Когда она твердая на коже, как гипс, она удерживает кожу на месте и не может быть перемещена. Когда вы расплачиваетесь, двигаете кожу или снимаете ее, она должна отвалиться.
В некоторых случаях, например, в сухой рубашке, кожу можно сдвинуть. Ткань рубашки прочная, но эластичная и подвижная. Вы можете двигать тело во время носки. В этом отношении она близка к жидкости, в отличие от гипсов, корсетов и доспехов, которые нельзя двигать телом. Однако, когда рубашка сухая, она не прилипает к коже и держится от нее подальше. Она должна быть влажной, чтобы впервые плотно прилегать к коже.

Жидкость остается прикрепленной и не покидает кожу при движении. Должна быть в состоянии двигать кожу.
Мобильность, то есть способность двигаться, как капля воды на коже, является характерной чертой жидкости, которая не встречается в твердых телах.

Газы оставляют кожу по своему усмотрению.

Когда клейкая сторона тела наносится на кожу теплее, ощущение от клейкой стороны становится влажным.

Она влажная, когда рубашка и кожа прикрепляются друг к другу потоотделением, и рубашка становится непрерывной с кожей, когда жидкая вода задерживается между ними.

Припарка прилипает к липкой коже, прилипает к ней и кажется, что она стала единой с кожей и частью тела. По прошествии некоторого времени после нанесения припарка неотличима от кожи.

С другой стороны, трение сухой ткани невозможно, когда ткань мокрая, потому что трения не происходит. Трение - это признак сухости.

Как мы воспринимаем влажное белье и постельное белье как мокрое или влажное?
Как отличить его от сухого белья/подстилки, которое сухо, но соприкасается с кожей?
Трудно отличить, когда температура совпадает с температурой тела.
Если Вы находитесь в ванне, переполненной влажной водой, Вы не воспринимаете наличие горячей воды, если температура воды равна температуре Вашего тела.
Жидкая горячая вода отличается от газообразной воды тем, что она испаряется и охлаждается теплом испарения, что заставляет ее чувствовать себя влажной.

Даже с клеем, который прилипает к одной и той же коже и никогда не уходит.
Клей, как и цемедин, быстро высыхает по мере испарения растворителя.
Клеи, напротив, не высыхают легко и увлажняются.

Считается, что влажное ощущение влажности в коже возникает, когда.
(1) Когда несколько соседних тактильных элементов в области чувствуют контакт одновременно.
(2) Когда один или несколько элементов постоянно чувствуют контакт.

Тот факт, что одновременно ощущается несколько соседних тактильных элементов, говорит о том, что контакт плотный, гладкий и неравномерный.

Непрерывный контакт в течение длительного периода времени указывает на то, что контрагент прилипает к коже.

Высокая плотность, непрерывный контакт является источником влажности.

И наоборот, низкая плотность, неравномерное, быстрое разделение или отсутствие контакта в первую очередь является источником сухости.

Кроме того, (3) липкость, которую долгое время называли "липкостью", можно сказать, что она влажная, когда элементы кожи улавливают ощущение притягивания к коже, когда прикрепленный объект отделяется. С другой стороны, она сухая, когда ее удаляют без быстрого натяжения.

Впервые опубликовано в 2005-2010 гг.

Восприятие и сухость/морозность

-с точки зрения симпатий и антипатий, непрерывный и дискретный, медленный и быстрый.

2005.03-2008.08Первая публикация

Даже в других чувствах, кроме кожи, существует восприятие психологической дистанции от объекта и восприятие сухости/ мокрытости, основанное на этом расстоянии.

Например, два шарика одного цвета воспринимаются психологически ближе друг к другу, чем два шарика другого цвета.

Объекты разных цветов, форм, звуков, положений, запахов и вкусов воспринимаются как психологически удаленные и поэтому сухие, в то время как объекты одного и того же цвета воспринимаются как близкие и поэтому влажные.

Короче говоря, объекты, которые по человеческому восприятию относятся к одной категории, объекты, которые имеют высокую степень общности и однородности друг с другом, считаются вызывающими ощущение отдаленности, влажности и увлажненности.
Или же объекты ~ люди с одинаковыми атрибутами, как принадлежащие к одной и той же категории, одной и той же группе, воспринимаются как психологически далекие и объединенные друг с другом, и, следовательно, чувствуют себя влажными.
С другой стороны, объекты с разными, отличными атрибутами - человеческие от человеческих и несхожими объектами - воспринимаются как психологически далекие и сухие.

Два одинаковых шара (например, монета в 50 иен), которые находятся в непосредственной близости друг от друга, воспринимаются как более влажные, а те, которые находятся на большом расстоянии друг от друга, воспринимаются как более сухие.

Считается, что шарики одного и того же или похожего цвета воспринимаются как влажные, в то время как шарики очень разных цветов воспринимаются как сухие.

Считается, что шарики одного и того же размера воспринимаются как

влажные, а шарики очень разных размеров - как сухие.

С другой стороны, непрерывные объекты, соединённые между собой (непрерывные объекты) воспринимаются как влажные, в то время как объекты, отделённые друг от друга (дискретные объекты) воспринимаются как сухие.

Например, мы воспринимаем влажные объекты, когда цвета непрерывно меняются, как радуга, в то время как сухие объекты воспринимаются как сухие, когда цвета резко меняются поэтапно, как если бы они были прерваны разными цветами.

Альтернативно, с точки зрения слуховых звуков, непрерывные тона (как струнный ансамбль в струнной серенаде Чайковского) и песни с непрерывными тонами воспринимаются как мокрые, в то время как дискретные тона (как сигналы времени "щенок-щенок" или игра струн пиццикато) воспринимаются как сухие.

Точно так же, если тональность музыкального произведения непрерывна, течет постепенно в соседних интервалах или остается неизменной, то мы воспринимаем его как мокрую, а если тональность сильно варьируется, то дискретные интервалы воспринимаем как сухие. Например, третье пьесо в сюите Шостаковича "Золотой век" (полька) - это пьеса с дискретными интервалами.

То же самое можно сказать и об интенсивности звучания. Если интенсивность изменяется постепенно, сохраняя преемственность с предыдущей интенсивностью, то она считается влажной, а если вдруг становится громче или меньше, то сухой.

В психологии человеческой классификации, отношения "общие, как = непрерывный = близко, прилагается = мокрый" и "различные, не связанные, dissimilar = дискретный = далекий, далекий, разрозненный = сухой", как полагают, возникают для человеческих органов чувств в целом и для объекта для человека в целом.

Причина, по которой мы чувствуем это, предположительно, потому, что

в человеческой нервной системе есть система, в которой объекты, которые вызывают общие нейроны, чтобы огонь ~ люди находятся близко друг к другу, держаться вместе, и чувствовать себя мокрым, и объекты, которые не вызывают общие нейроны, чтобы огонь ~ люди находятся далеко друг от друга и чувствовать себя сухими.

Применяя это к людям, те, кто ведут себя подобно друг другу, которые имеют общие нейронные пути, ценности, мысли и переживания, чувствуют себя ближе и влажнее при взаимодействии и общении друг с другом, чем те, которые не имеют общих.

С другой стороны, понятия и значения, которые близки по смыслу, считаются находящимися во влажных отношениях друг с другом. Иными словами, понятия и значения, которые соответствуют нейронам, близким друг к другу с точки зрения распространения стрельбы, находятся во влажных отношениях друг с другом. Или же, когда несколько нейронов стреляют одновременно и образуют связь друг с другом, существует влажная связь между понятиями и значениями нейронов, соответствующими каждому нейрону. В этом случае нейроны находятся во влажной взаимосвязи друг с другом с точки зрения распространения огня, и они находятся в тесной связи друг с другом. Кроме того, в аудиовизуальном восприятии (зрительная позиция, высота тона и т.д.).
Считается, что существуют следующие соотношения:
(1) Верхние и верхние элементы сухие. Нижний материал с низкой плотностью - влажный.
(2) Бледный материал низкой плотности - сухой. Светлые предметы и предметы низкой плотности сухие, а плотные предметы влажные.
(3) Дискретное количество, цифровой объект сухой, непрерывное количество и аналоговый объект влажный.

Цель представляется четкой и ясной, а ее контур четким и ясным.

Восприятие считается сухим, если цель четко отделена от окружающей обстановки, или сухим, если слышится, и мокрым, если слышится.

С другой стороны, если луна кажется туманной под облачным небом или весенней дымкой, она воспринимается как "мокрая".

С другой стороны, если скорость цели, которую можно увидеть или услышать, столь же велика, как молекулы газа, то она воспринимается как сухая, а если медленная, как молекулы жидкости, то мокрая.
С другой стороны, быстро летящая пуля воспринимается как сухая, а медленно движущаяся улитка - как мокрая.
Или же быстрая песня или выступление воспринимается как сухая, в то время как медленная песня или выступление воспринимается как мокрая.

Впервые опубликовано в 2005-2008 гг.

Межличностные ощущения и сухая влажность

2005.03-2005.10Первая публикация

Чувство психологического единства и обнимания с другим человеком воспринимается как мокрое чувство.
Например, если вы участвуете в вечеринке или обеде в одном и том же месте, вы можете почувствовать чувство общности.
Например, когда у людей есть общий интерес к одной и той же теме (например, аниме, музыка...), они чувствуют чувство единства.

Если вы разделяете одни и те же основные ценности и мысли, вы почувствуете чувство единства, и вы с большей вероятностью окунетесь в брак.
Когда у вас одна и та же информация, интересы, заботы и ценности, вы чувствуете себя ближе друг к другу. Другими словами, если вы разделяете те же нейронные пути, что и другой человек, и если вы чувствуете, что у другого человека те же нейронные пути, что и у вас, вы будете чувствовать себя ближе, более сплоченными и влажными. Или если вы чувствуете, что у вас одни и те же гены, что и у другого человека, например, сходство цвета кожи или черт лица, вы чувствуете себя ближе к другому человеку.

Попытка иметь те же интересы и ценности, что и у другого человека, попытка сопоставить интересы и заботы с другим человеком, и стремление закрыть психологическое расстояние между вами и другим человеком, заставляет вас пытаться психологически придерживаться другого человека, что заставляет вас чувствовать себя мокрым.

Эта "конгруэнтность" с точки зрения направления, вектора и содержания, приводит к ощущению единства с другим человеком, что приводит к ощущению того, что между нами и другим человеком нет никакой дистанции, и это чувствуется как мокрое.

С точки зрения межличностных восприятий и впечатлений.
(1) Когда люди чувствуют, что они разделяют те же мнения и ценности, что и другой человек, они чувствуют себя ближе, более привязанными, более сплоченными, более близкими психологически и влажными.
(2) Когда вы делитесь информацией с другим человеком, вы чувствуете себя ближе к нему, вы чувствуете себя мокрым.

(3) Психологическая привязанность и общность - психологическая межличностная дистанция.

○ Как возникает чувство психологической привязанности и влажности?

Восприятие психологически идентично друг другу.
(1) Сначала общаться с другим человеком, чтобы инициировать.
(2) Разоблачение и выражение внутреннего мнения друг друга.
(3) Обмен мнениями, в ходе обсуждения можно увидеть, что вы согласны или не согласны друг с другом в отношении одного и того же мнения или идеи, что вы согласны друг с другом, что вы согласны с мнением друг друга, и что вы согласны с ценностями друг друга. Убедитесь, что они имеют одинаковые и похожие нейронные цепи (фасилитативные и ингибирующие синапсы = синапсы значений) друг с другом.
(4) Положительно оцените, что они похожи друг на друга.

Оцените различные аспекты/признаки объекта, один за другим, независимо от того, идентичны ли они друг другу или близки. Если они идентичны или близки друг другу, это означает, что они прикреплены друг к другу и что они мокрые. Или, если Вас привлекает привлекательный человек (например, противоположного пола) и Вы хотите быть привязанным к нему, Вас может привлечь человек, который имеет другой статус или атрибуты, которых у Вас нет общего.

Или то, что вы хотите или хотите иметь, является для вас мокрыми отношениями. К этой категории относятся фанаты, маньяки и их объекты (маньяк, который хочет владеть DVD с аниме-работой и отношениями с DVD).

Какое поведение ассоциируется с влажностью?
(1) Физическая скученность вокруг, совместная работа в школе и т.д., ощущение физического единства.
(2) Влажность может быть связана с частым общением друг с другом, например, слушанием рта друг друга, временем и частотой разговоров или попытками часто общаться друг с другом, чтобы передать свое душевное состояние и состояние сердца, например, частые телефонные звонки или частые смс-сообщения.

В основе этого лежит чувство близости, единства и сопереживания друг другу.

Общение и разговор создают чувство психологической привязанности к другому человеку посредством обмена чувствами и ситуациями.

Последующие межличностные развития воспринимаются как влажные и не отделенные от другого человека.
(1) Другой человек приближается к вам. Вы становитесь ближе к нему. Другой человек приближается к Вам. Это может быть физический контакт или общение, например, телефон, электронная почта или личный контакт.
(2) Другой человек не причиняет Вам вреда и не нападает на Вас. Не делайте ничего против своей воли. Не делайте ничего, что могло бы негативно повлиять на вас.
(3) Старайтесь держать своего партнера в том же положении, что и вы. Старайтесь делиться или продолжать делиться своим положением. Стараться физически оставаться с ними в одном и том же положении навсегда. Многомерное распределение интересов и мнений в пространстве психологических интересов/значений (я люблю поезда, не люблю джаз...) Попытка поделиться психологической позицией в пространстве психологических интересов/значений.

(4) Привязанность к другому человеку, сопротивление оттягиванию и нежелание уходить.

○ В какое время в межличностных отношениях возникает мокрое чувство?
Мокрые межличностные отношения - это такие отношения, в которых люди психологически привязаны друг к другу и не могут уйти друг от друга.
Расстояние между нами и другим человеком становится все ближе и короче из-за совместного использования умственных движений с другим человеком. Это то, что заставляет чувствовать себя мокрым.

Понимание сознания другого человека и наличие тех же нейронных путей, что и у другого человека, подобно тому, как мы разделяем те же убеждения, что и другой человек, делает вас ближе.

Знакомство с другим человеком происходит тогда, когда вы и другой человек чувствуете, что вы одинаковы, идентичны и находитесь в одной дыре.

Знакомство также происходит, когда другой человек воспринимается как отличающийся от вас, но имеет влечение к вам, что вас привлекает. Это происходит, когда один чувствует, что другой человек является эффективным лидером и хочет работать на них или с ними. Это также может происходить в отношениях, когда вас к кому-то влечет сексуальное влечение.

Знакомство также может иметь место, когда другой человек обладает "хорошей" личностью, например, когда мы чувствуем себя с ним комфортно.

В обоих случаях это вызывает мокрые чувства в человеке, который чувствует близость.

○ Как классифицируется близость с другими людьми?

(1) Существует своего рода сенсорная близость.
Когда мы говорим, что имеем хорошее сенсорное соответствие или совместимость с этим человеком, то это сенсорная общность или близость расстояния, которая не связана напрямую с семантической категорией. Например, у нас одна и та же атмосфера, или мы носим одну и ту же одежду. Такая сенсорная идентичность и симпатия связаны с короткой сенсорной дистанцией и дают ощущение влажности. Речь идет о межличностном чувстве единения с другим человеком.

(2) Существует семантическая, категорическая близость.
Если вы говорите, что принадлежите к той же категории, что и этот

человек, например, если вы работаете в одной компании, или у вас один и тот же тип тела или дизайн одежды, это связано с семантической и концептуальной дистанцией между вами и другим человеком, что дает вам ощущение влажности.

○ Какие триггеры заставляют вас оставаться с партнером?
(1) Тот факт, что у вас есть те же интересы и ценности, что и у другого человека, заставляет вас держаться вместе.
(2) Феромоны, тип аттракциона притяжения Собирая, объединяя, притягивая и пленяя других феромонами, веществами притяжения или другими сексуальными или другими аттрактантами.
(3) Прибыльный тип притяженияДля получения выгоды другой стороной.
В пунктах (2) и (3), чувство единства с другим человеком является лишь временным, а чувство единства - всего лишь инструментом или средством достижения какой-то эгоистичной цели, и когда оно заканчивается, отношения по своей природе не бывают мокрыми.

Какие, например, реальные межличностные отношения в реальной жизни являются мокрыми?

Идентичные близнецы-клоны имеют предельное единство, когда партнеры сами находятся друг с другом. В этом отношении межличностные отношения этих близнецов являются предельно влажными.

Друзья, которые всегда действуют вместе, действуют жидко, в том, что они всегда привязаны друг к другу, что приносит влажное чувство. Друзья находятся в непосредственной физической близости друг к другу, в том, что они всегда действуют вместе и находятся на небольшом расстоянии друг от друга. Кроме того, друзья имеют

одинаковые ценности и нейронную схему, и они принадлежат к одной семантической категории с коротким расстоянием семантической классификации. В этом отношении они должны быть психологически связаны друг с другом. Расстояние и взаимопонимание между людьми не могут быть привязаны друг к другу без общего набора ценностей. Общие ценности создают ощущение мокрости.

Пары, которые тесно связаны друг с другом, стараются иметь одинаковые ценности с другим человеком, поэтому они стараются иметь подходящую одежду и книги. Они стараются держать друг друга за руки, держать друг друга за руки, целовать друг друга и заниматься сексом друг с другом, и все это в стремлении иметь одинаковые ценности. Они так часто вступают в физический контакт, что психологически становятся друг с другом единым целым. Это может быть мокрым.

Преследователь, который заставляет себя цепляться за кого-то, кто ему не нравится, также является мокрым человеком, который хочет как можно ближе подойти к другому человеку. Мокрые люди, которые стремятся к бесконечной близости с другими, скорее всего, станут сталкерами, которые преследуют своих партнеров силой.

Вы связаны с партнером по крови или по земле. Если вы связаны с ним/ней. Они близки друг к другу. Они мокрые друг с другом.

Когда люди сближаются?
Есть два типа ситуаций, в которых два человека сближаются друг с другом и вступают во влажные отношения: одна - это ситуация, когда у них есть что-то общее, а другая - взаимодополняющие отношения, в которых у обеих сторон есть преимущества, которых у них нет. Существуют два типа отношений: один - это отношения между мужчиной и женщиной, а другой - это взаимодополняющие отношения, в которых другой человек имеет преимущества, которых у другого человека нет.

○ Как вступить в мокрые интимные отношения с партнером?

Поведенческая идентификация с партнером, например, ценности, интересы и привычки, может быть более фундаментальной, основанной на нейронной идентичности с этим партнером.

Поведенческая идентичность должна быть разделена на следующие категории.
(1) Физиологическая идентичность тела. (Это основано на генетической идентичности, имеющей одни и те же гены).
(2) Культурная (приобретенная) идентичность.

Нахождение или попытка найти в другом человеке то же самое, что и у себя, или попытка векторизации с другим человеком и привести его в сторону увеличения расстояния, т.е. быть идентичным с другим человеком. (Попытка достичь идентичности.) Это мокро - делать такие вещи. Попытка иметь общий нейронный путь с другим человеком - это мокрота в действии.

Попытка иметь те же нервные пути, что и у других людей - это влажность, а попытка иметь другие нервные пути, чем у других - это сухость.

Если у вас одни и те же или похожие элементы и у вас есть общие интересы, ценности и мнения друг с другом, вы близки и влажны, и легко стать любовниками и друзьями. С другой стороны, если у вас нет этих общих оснований, трудно стать любовниками и друзьями.

В любви безответная любовь не приводит к практически мокрым отношениям. Это происходит потому, что вы не можете привязаться друг к другу, если другой человек убегает. Тот, кто имеет безответную любовь к другому, мокрый, потому что он пытается стать ближе к другому человеку, но тот, кто влюблен в вас, остается сухим, потому что он ничего не чувствует.
Он должен быть мокрым в первый раз, так как они привязываются друг

к другу, будучи влюбленными друг в друга.

Эмоции и движения

Психологическое единство с другим человеком можно почувствовать через эмоции или чувства.
Восприятие влажности в межличностных отношениях (межличностное восприятие влажности.), необходимо выяснить, как оно ощущается в нервной системе, и на каком участке функциональной карты нервной системы оно ощущается. Считается, что области нервной системы, активируемые ощущением влажности, являются теми же самыми областями, которые активируются ощущением влажности в коже.

Генерирование ощущения влажности в межличностных отношениях, вероятно, связано с эмоциональной системой.
Ощущение плача, ощущение, что меняется на слезы, ощущение, что меняется на сердце, - все это ощущение влажности. Когда эмоции и чувства выражены, они чувствуются как влажные.
Человек со слезами и легким сочувствием воспринимается как мокрый. Когда выражаются сочувствие и сопереживание, слёзы выходят наружу. Холодно и сухо одновременно быть без движения, без движения и не проливать слез.

Эмоции следует разделить на две категории: те, которые перемещаются красивыми природными объектами, пейзажами или объектами, такими как радуга или водопад (межличностные эмоции), и те, которые перемещаются человеческим поведением в живом боевике или мультфильмах (межличностные эмоции).
Из этих межличностных впечатлений возникает ощущение влажности. С другой стороны, межличностные впечатления могут сопровождаться отрезвляющими, освежающими, сухими ощущениями и являются разнородными для межличностных впечатлений.

Межличностные впечатления производятся посредством

межличностных отношений (включая не только личные встречи, но и просмотр видеозаписи человека в действии). Оно должно родиться в Эмоции и чувства возникают, когда человек ощущает чувство единства, межличностного, привязанного к другому человеку. Также, когда человек шокирован разрывом отношений с другим человеком, с которым он был близок (например, когда человек теряет чувство единства с другим человеком, например, разбитое сердце), (в основном, отрицательные.) Эмоции и эмоции возникают.
Когда мы перемещаемся глубоко внутрь, когда мы перемещаемся глубоко внутрь, возникают те же самые чувства, что и когда мы психологически ощущаем единство с другими.
Когда нас двигают слова и поступки других людей, наши глаза и сердце становятся горячими, и слёзы выходят наружу. Когда мы по-настоящему "сочувствуем" какому-либо предмету, мы тронуты им. Когда вы неожиданно и неожиданно сопереживаете объекту, неожиданность ситуации создает эмоциональную реакцию (расстройство).

Мокрое ощущение симпатии происходит от сильного чувства единения, ощущения идентификации, ощущения общности с объектом.
Органом эмпатии, ощущения единства, рецепторами внутри нервной системы являются межличностные сухие и влажные органы чувств.

Эмоция - это симпатия плюс возбуждение.
Расстройство состоит из: (1) Неожиданность (новизна).
(1) Неожиданность (новизна)
(2) Амплитуда (интенсивность стимула)

Даже если сюжет не является неожиданным и следует заданной формуле, если амплитуда эмоционального воздействия велика, он все равно движется по-своему.
Причина влажного ощущения в эмоциях кроется в эмпатии.
Психологический контакт и общение с другим человеком.
(1) Простой обмен деловой информацией является поверхностным и не влажным. (Будьте сухими.)
(2) Мокрая коммуникация заключается не только в передаче слабых знаний на поверхности ума, но и в передаче глубочайших чувств и эмоций сердца другому человеку, не скрывая их.

Она влажная, когда вы глубоко тронуты и эмоциональны, и сухая, когда вы бесчувственны, неподвижны и спокойны.
Мокро, когда сочувствуешь, чувствуешь единство с персонажами аниме или восхищаешься ими и так далее, и сухо, когда таких чувств не испытываешь.

Любит и не любит

Эмоциональные и эмоциональные симпатии и антипатии указывают на то, что вы заинтересованы в другом человеке. Неприязнь" на самом деле вызывает мокрые эмоции, даже если мы находимся в далеких отношениях с другим человеком. Она мокрая в том, что показывает приближение точки зрения и единство интересов, неспособность оттолкнуть другого человека и спокойно смотреть на него, например, настойчиво и настойчиво домогаясь его или преследуя его со злым умыслом. Когда мы описываем это как неряшливую драму любви-ненависти, это указывает на то, что ненависть к другому человеку приносит влажное чувство, которое является противоположностью сухим отношениям, чистым и оторванным от другого человека. Любовь, имеющая положительное чувство единства с другим человеком, и ненависть, имеющая отрицательное чувство единства с другим человеком, одновременно мокрая в том, что невозможно избегнуть другого человека и увидеть его объективно.

Видеть объект объективно и спокойно, отталкивая его от себя, приводит к отделению от объекта и является сухим.
С другой стороны, если субъект видит только субъективно и субъективно, или если субъект не может быть воспринят при отталкивании предмета из-за глубочайших эмоций ума, то субъект не будет отталкиваться и будет прикреплен к мокрому предмету.

Случай, когда субъект не воспринимается объективно, отталкивая субъекта, включает случай, когда субъект не нравится. Эмоция неприязни также мокрая, так как это то же самое, что и эмоция любви к

объекту в том смысле, что он интересует человека и впитывается в него. Сухие чувства безразличны и безразличны.

Впервые опубликовано в 2005-2006 гг.

Общность между чувством относительной влажности и чувством антропогенной влажности

2005.03-2005.10Первая публикация

В тексте мы покажем, что объектное восприятие и межличностное восприятие являются "=" в сухо-мокрым (сухо-мокрым) измерении. Показано, что сухо-мокрые ощущение от контакта с объектом и сухо-мокрые ощущение от межличностного контакта происходят через общий механизм.

Восприятие межличностных впечатлений и ощущений (сухо-мокрые ощущение) при встрече или общении с человеком воспринимается так же, как и сухо-мокрые ощущение, поскольку оно активирует те же участки сенсорной коры головного мозга в нервной системе, что и при тактильных ощущениях на коже.

Это происходит потому, что те же самые участки нервной системы стимулируются и обжигаются теми же сенсорными рецепторами в глазах, ухе и коже, что и при межличностных ощущениях.

Общее восприятие сухости и влажности кожи и межличностных

ощущений выглядит следующим образом.
Частицы - это молекулы газа и жидкости в случае кожи, а другие - в случае межличностных отношений.

Таблица 10

Теперь нам нужно исследовать, почему активируются одни и те же участки нервной системы, а также сходство между кожными и межличностными ощущениями. Необходимо прояснить взаимосвязь между ощущениями жидкости (влажность) и газа (сухость), т.е. воздуха и влаги, и межличностными ощущениями сухости и влажности, которые люди дарят другим.

При этом, например, такая фигура, как социограмма или диаграмма межличностной корреляции, иллюстрирующая межличностные отношения.
Отношения между людьми, которые привязаны друг к другу, притягиваются друг к другу и продолжают привязываться друг к другу (например, дружба). (например, дружба.) В этом случае она представлена диаграммой, в которой частицы (люди) прилипают друг к другу, а психологическая дистанция между ними сведена к минимуму. Эта диаграмма представляет собой то же самое графическое изображение, что и молекулы жидкости, прилипающие друг к другу. Это отношение ощущается как влажное.

Когда два человека холодны, равнодушны и легко отрезаются друг от друга, она представлена в виде диаграммы, в которой частицы (люди) отделены друг от друга, а психологическая дистанция между ними не уменьшается. Эта диаграмма представляет собой ту же самую

диаграмму, что и движение молекул газа. Это соотношение кажется сухим.

Диаграмма движения молекул газа и жидкости и диаграмма межличностного поведения, или социограмма, которая иллюстрирует сухие и влажные межличностные отношения, имеют одну и ту же картину. То, как частицы, представляющие индивидов в социограмме, прилипают друг к другу (эквивалент других), цепляются друг за друга и не разъединяются, может быть представлено так же, как частицы жидких молекул, которые прилипают друг к другу и не разъединяются. Оба они обычно воспринимаются как влажные.

И наоборот, то, как отдельные частицы социограммы движутся независимо друг от друга (эквивалентно другим) и независимо друг от друга, можно описать так же, как частицы газовой молекулы. Они оба чувствуют себя сухими вместе. Это сухость ощущения и обеспечивает связь между уровнем кожного восприятия и межличностным уровнем.

Покажите мне диаграмму движения молекулы газа/жидкости, и я могу сказать голым лицом: "Это диаграмма межличностного поведения или социограмма". Это сухие или влажные отношения? Если мы спросим: "Что это?", то респондент должен будет предположить, что это действительно диаграмма поведения и взаимоотношений каждого человека, а затем ответить: "Эти отношения сухие". Когда их спрашивают о газовой диаграмме, которая дает сухое ощущение кожи, они должны ответить "Это отношение сухое", а когда их спрашивают о жидкой диаграмме, которая дает влажное ощущение кожи, они должны ответить "Это отношение сухое", с прямым выражением лица.

(Примечание: Относительно вышесказанного, можно было бы на самом деле показать видео молекулярного движения газа/жидкости на сайте, солгать и сказать: "Это быстрый взгляд на поведение людей", а затем спросить: "Насколько сухим или мокрым это ощущение?" (На вопрос "Что ты чувствуешь?" они ответили, что молекулярное движение газа ощущается сухим, а молекулярное движение жидкости - мокрым, с существенной разницей).

При замене молекулярной диаграммы движения на диаграмму социограммы.
(1) При замене молекулярного движения на движение человека.
(2) Заменить ощущение кожи на более внутреннее, внутреннее ощущение.
(3) Заменить физическое движение на движение разума, чтобы стать ближе к другому человеку.
Важно помнить об этих моментах.

Психологическая близость, привязанность, близость и близость людей друг к другу в социограмме не могут быть зафиксированы ощущением кожи.
Восприятие сухой влажности должно быть разделено на два уровня: поверхностный уровень кожи (поверхностный уровень) и более глубокий уровень генерации межличностных эмоций (более глубокий уровень).

Когда человек вступает в контакт со следующим содержанием во взаимодействии с человеком, он чувствует влажность внутри ума.
Взаимоотношения в жидких молекулярных шаблонах движения. (Двигаться вместе, быть привязанными друг к другу в унисон и никогда не покидать друг друга.
Когда человек в процессе взаимодействия с человеком попадает (вступает в контакт) со следующим содержимым, разум чувствует сухость внутри.
Газообразные молекулярные закономерности движения человеческих взаимоотношений. (Двигаясь отдельно друг от друга и по отдельности.)

Восприятие сухой и влажной влажности можно разделить на различные режимы, такие как восприятие кожи, психологическое межличностное восприятие расстояния, семантическое восприятие расстояния, эмоциональное/эмоциональное переживание, более подробно. Каждый режим обычно производит общее (сухо-мокрые, т.е. сухо-мокрые) ощущение "прилипания, идентификации, объединения, не разделения" и "мобильности, текучести". Производится ощущение влажности.

В сенсорном восприятии кожи мы чувствуем "прилипание", "идентичность" и "интеграцию", когда молекулы прилипают к коже и не испаряются, и мы чувствуем "подвижность и жидкость", когда молекулы движутся по коже по мере того, как они движутся. Это - источник ощущения влажности.

В межличностном восприятии расстояния тот факт, что межличностная дистанция минимизируется, когда индивидуумы ведут себя липко, баловливо, скучно и цепляются за других, или когда индивидуумы разделяют одни и те же ценности друг с другом, даже если они физически отделены друг от друга, означает, что движение индивидуума, о котором идет речь, "прилипает, идентифицирует, объединяет и не отделяется". Мы можем чувствовать друг друга. И, как люди, как живые существа, мы можем чувствовать себя "подвижными и подвижными". Это источники влажных ощущений.

В семантическом дистанционном восприятии, внутри нервной системы, вещи, которые имеют один и тот же смысл, понятие или содержание, которые близки друг другу, или которые связаны друг с другом, воспринимаются как короткие и привязанные друг к другу. Из-за своей короткой дистанции и единства они могут быть скомпонованы и восприняты как одна и та же нервная категория в одном мозгу, поскольку нейроны связаны друг с другом, и могут быть скомпонованы и восприняты как источник мокрых ощущений.

В межличностных эмоциях/эмоциональных переживаниях интенсивность интереса (подобия или неприязни) к другому человеку, симпатии, привязанности (или обратной ненависти), эмпатии и эмоций чувствуется как "прилипание (другого человека), отождествление с другим человеком, единение с ним и никогда не уход от него", и это является источником "влажных" ощущений.

Все вышеперечисленные режимы имеют общее свойство "прилипать, идентифицироваться, стать одним человеком с, интегрироваться и никогда не уходить" и свойство "подвижность и текучесть", которые являются всеми свойствами жидкостей (молекул жидкости), и в этом смысле "мокрый" можно определить как "жидкоподобный".

Чувство единства, идентификация, адгезия и сочувствие дают ощущение "влажности".
Чувство единства, адгезии является общим ядром влажности, кожи и межличностных отношений.
Способность чувствовать, что у вас с другим человеком общие нервные пути, что у вас общие вещи, приводит к ощущению влажности.
Или, именно влажность (влага.) является общим для людей и вещей, что они связываются друг с другом и движутся в одном направлении и приближаются друг к другу. Это и есть архетип ощущения. С другой стороны, это архетипы сухих ощущений, общие как для людей, так и для предметов, когда они не совпадают с векторами друг друга и движутся в несвязанном направлении. Архетипы ощущений.

Такие ощущения, как сухость и влажность, жара и холод, а также жесткость и мягкость происходят как в межличностных чувствах, так и в чувствах кожи, каждое из которых соответствует отдельному сенсорному рецептору в организме.
Когда мы ощущаем приближение психологической дистанции от другого человека, и когда мы ощущаем, что мы психологически едины и неразделимы, мы чувствуем себя влажными. В межличностных сухих и влажных сенсорных рецепторах мы ощущаем психологическую единство с другими людьми в рамках нервной системы.
Психологическое единство = влажность воспринимается как влажность, когда между другим человеком и самим собой больше общего.
Межличностные сенсорные рецепторы воспринимают высокую степень общности с другим человеком.
В дермальных сенсорных рецепторах, когда они стимулируются, мы чувствуем себя привязанными и отстранёнными. При стимуляции дермальные сенсорные рецепторы воспринимают привязанность и отстраненность. Тактильные ощущения прилипания к коже и неослабевания, постоянные прикосновения к чему-либо и ощущение его движения воспринимаются как влажные или увлажненные.

С межличностными сенсорными рецепторами где-то в нервной системе, внутри тела, есть сенсорный рецептор, который не находится в прямом

контакте с внешним миром вне тела, как кожа. Быть рядом с собой, быть привязанным, чувствовать себя влажным и мокрым, когда человек один.

Чувство кожи и межличностное ощущение воспринимаются одним и тем же словом "влажное", как обычное ощущение, которое выходит за рамки различных сенсорных режимов, глубоко внутри кожи и разума. Несмотря на то, что режимы различны, они активируют общие нейронные цепи внутри нервной системы, которые участвуют в сухих и влажных ощущениях.
Происходит активация сухих и влажных схем суждения, которые судят о том, "прикреплен" объект или "отсоединен" (отделен от вас).

Схема сухого и влажного суждения.
(1) Кожа, тактильная Кожа должна оцениваться как "влажная", когда она прикреплена к коже и не оставляет кожу при прикосновении, и "сухая", когда к ней прикасаются временно, а затем сразу же отделяется от кожи.
(2) Визуальные (глаза) Как и Ваши собственные дети, Вы чувствуете себя мокрым, если Вы видите, что они всегда с Вами, и никогда не оставляют Вас, цепляясь за Вас и балуя.
(3) В глубине души (межличностный) чувствуете себя мокрым, когда ощущаете психологическую близость к другим людям или когда вас трогает психологическая близость или интимный диалог с другими людьми, например, когда вы находитесь в гармонии с мнением окружающих или ведёте интимный диалог по телефону.
(4) По отношению к температурным ощущениям, восприятие физического тепла человека, который прикасается к Вам, чувствует влажность, если Вы его ощущаете, и сухость, если Вы его не чувствуете.

(4) Что касается ощущения температуры, то, когда вы чувствуете физическое тепло того, кто к вам прикасается, вы чувствуете влажность или сухость. С другой стороны, тот факт, что мы прикасаемся друг к другу кожей, указывает на то, что мы настолько близки друг к другу, что вступаем в контакт друг с другом.

Расстояние между людьми на "карте межличностных отношений", как показано в корреляциях между персонажами в телевизионных драмах и мультфильмах, напрямую связано с ощущением межличностной перспективы.

В этой связи можно сказать, что чувство межличностного расстояния и чувство кожи имеют общую активацию области мозга, которая воспринимает близость к расстоянию. Можно сказать, что ощущение расстояния и ощущение сухости/мокрытости в значительной степени связаны между собой корреляциями: расстояние далеко и далеко = сухость, а расстояние близко и прикреплено = влажность.

В этих случаях можно сказать, что люди, близкие психологически и близко мокрые друг к другу, если они встречаются или остаются свободными, естественным образом склонны действовать физически привязанными друг к другу, действовать как единое целое, действовать в унисон, действовать близко друг к другу, как естественное следствие. (Например, два любовника, которые часто и многократно целуются и занимаются сексом).

Однако, поскольку мы живем раздельной жизнью, мы не можем постоянно быть вместе, поэтому иногда у нас нет иного выбора, кроме как отделиться друг от друга. Однако, в то же время, мы постоянно думаем о другом человеке, и если возможно, мы хотим снова физически быть вместе, быть ближе друг к другу. Такое воображаемое псевдо-принуждение к другому человеку в состоянии, когда физическая близость не может быть реализована, психологическое моделирование физической близости, как полагают, проявляется как "психологическая близость".

Короче говоря, физическая близость и психологическая близость сильно связаны друг с другом, и считается, что люди, которые обычно хотели бы быть физически близки друг к другу все время и быть вместе, но которые разделены из-за деловых или неизбежных обстоятельств, используют термин "психологическая близость" как

способ компенсировать отсутствие физической близости, говоря: "мы неизбежно разделены в настоящей ситуации, но мы действительно хотим быть физически близки и едины все время".

В качестве альтернативы можно сказать, что психологическая близость - это желание и мотивирующий фактор для достижения физической близости с другим человеком.

В этом отношении физическая близость, осознание взаимной физической близости и близости, считается основным фактором, в то время как психологическая близость играет суброль в компенсации этого недостатка. Когда человек говорит: "Я хочу быть (психологически) близко к этому человеку", он действительно хочет быть физически привязанным к другому человеку все время, быть с ним на связи.

Существует много возможных психологических причин для желания быть физически близким с другим человеком, таких как наслаждение быть с другим человеком, или чувство непринужденности с другим человеком, и это то, что приводит к мокрости в голове. Или же, чем больше мы думаем, что мы и другой человек однородны, тем влажнее мы чувствуем, что можем физически присоединиться друг к другу и стать друг с другом.

С другой стороны, тот факт, что другой человек прикасается, ласкает или прилипает к коже, указывает на то, что он близок к коже или физически находится рядом с ней.

В этом отношении ощущение влажности кожи и межличностное ощущение влажности можно обобщить друг с другом следующим образом. Физическая близость объекта к самому себе, его единство. Его ориентация. Восприятие этого.
Их объединяет: "Физическая близость (ориентация на) = влажность (быть влажным.) Физическая отдаленность = сухость. Физическая удаленность (ориентация на) = сухая.

Межличностная перспектива человеческих частиц в социограмме или в межличностной корреляционной диаграмме по существу совпадает с

перспективой физических частиц (молекул), таких как движение молекул газа и жидкости, в том смысле, что она включает в себя направление физической удаленности между частицами (людьми).

Следовательно, и человеческое поведение, и молекулярное движение имеют общую черту: "газообразная = частица (физическая. Взаимная удаленность = сухая" и "Жидкость = частицы (физическая. Можно сказать, что они могут быть выражены в общем физическом шаблоне: взаимная удаленность = сухая.

Здесь, как и в случае пассажиров переполненного пригородного поезда, физически неизбежна близость и непосредственная близость. (Мокрота.) Это может быть в том случае, когда они психологически не связаны друг с другом и действительно имеют сухое желание быть как можно дальше друг от друга.

В этом случае, как только двери поезда открываются по прибытии на ближайшую станцию, пассажиры, находящиеся в упакованном поезде, массово выпрыгивают из поезда и рассеиваются по частям. Короче говоря, даже если по веским причинам они могут находиться во временной физической близости друг от друга, в конечном итоге они добровольно физически рассеются и уйдут, когда их освободят от привязок вагона поезда (оставив свободными для блуждания).

Пассажиры в переполненном вагоне поезда находятся в контакте кожи с кожей друг друга, и хотя они мокрые в этом отношении, для них это временное и неизбежное явление. По их мнению, пассажиры испытывают дискомфорт при контакте кожи с кожей и не хотят, чтобы он продолжался.

Влажность при контакте кожи с кожей. (Физическая близость.) Это вынужденная влажность, необходимая для того, чтобы добраться до места работы, чтобы заработать на жизнь; они сухие, потому что действительно ориентированы на физическую отдаленность. Поэтому, прибыв на место назначения и обретя свободу действий, они отдаляются друг от друга.

Пассажиры поездов имеют основополагающую ориентацию на

взаимную физическую отдаленность. Желание и мотивацию к такой сухой физической удаленности от окружающих можно описать как психологическую отдаленность (или психологическое отчуждение).

Если бы мы освободились от ограничений реальности (дистанционная работа, гибкий график движения), офисные здания, в которых мы работаем, были бы сконцентрированы в центре города, и мы были бы вынуждены ехать туда вовремя, у нас больше не было бы аншлагов. Пассажиры больше не садились бы в переполненный поезд толпой, а оставляли бы друг друга и ездили бы в разрозненные пункты назначения по своему выбору.

В конце концов, когда они оставались на свободе. (Когда им было позволено действовать свободно.) Или когда условия (экономические, физические...), сдерживающие действия реальных людей, считаются распущенными. Когда мы предполагаем, что людям позволено раскрывать свои истинные чувства. В зависимости от того, находятся ли люди физически ближе или дальше друг от друга, в зависимости от того, какое действие они готовы предпринять, у них может быть либо реальная сухая личность (имеющая ориентацию на физическую отдаленность...), либо влажная личность (ориентированная на физическую близость.), либо влажная личность (имеющая ориентацию на физическую близость), мы можем сказать, что впервые видим, какая из них на самом деле сухая личность.

Таким образом, рассматривая психологическую удаленность/близость (сухость/мокание) как желание/мотивацию для реализации физической удаленности/близости, можно сказать, что впервые можно увидеть межличностную сухость (отчужденность) и влажность (ориентация на физическую близость). Увлажнение (становящееся интимным) Увлажнение (становящееся интимным.) и сухость (становящаяся отдаленной.) в физическом пространстве. Увлажнение (становясь близким) и влажность (становясь близким) в физическом пространстве. и влажность (становясь близким) в физическом пространстве могут быть связаны друг с другом.

Состояние свободной организации. (Состояние, в котором человеку позволено действовать свободно, принимать самостоятельные решения,

действовать по собственной воле. Там те, кто находятся в межличностных, сухих отношениях, физически не будут подходить друг к другу как таковые, а те, кто находится в психологически интимных, влажных отношениях, естественно, станут физически ближе друг к другу, привязаны и объединены.

Физическая отдаленность и близость придают коже ощущение сухости за счет бесконтактности и отстраненности, а влажности - за счет контакта и близости соответственно.

Таким образом, межличностная удаленность (сухость) и близость (влажность) приводят к физической удаленности (сухость) и близости (влажность) друг к другу в условиях, которые позволяют людям действовать свободно и добровольно. Это должно давать следующие ощущения при разделении кожи. Контакт и близость. (Влажность.) Такая, что существует взаимная связь. Это показывает. Казалось бы, никак не связанная сухо-мокрытость межличностных отношений и сухо-мокрытость кожных ощущений не просто метафоричны, но на самом деле тесно связаны между собой.

c) 2005 год Впервые опубликовано в 2005 году

Об отношениях между сухими и влажными личностями, а также о скорости и направлении действия.

2008.03Первая публикация.

Детальное исследование взаимосвязи между сухостью и влажностью человеческой личности и личности, а также скорости и направления человеческого поведения. Было установлено, что поведение чувствуется как сухое, когда действие эквивалентно газомолекулярному движению и

когда оно выходит на высокой скорости, и как мокрое, когда оно эквивалентно жидкомолекулярному движению и когда оно приближается на низкой скорости. Это относится не только к человеку, но и к предметам и материалам в целом.

Мы провели веб-опрос, чтобы определить, какие аспекты молекулярного движения газа и жидкости воспринимаются как сухие и влажные с точки зрения личности. Скорость движения частиц (медленное и быстрое) и направление (приближение и уход, соответственно) варьировались в четырех различных фильмах. Участников попросили оценить степень, в которой движение частиц воспринимается как сухое или влажное с точки зрения их личного межличностного поведения в каждом фильме. Результаты показали, что когда частицы в фильмах воспринимались как индивидуумы, они воспринимались как имеющие сухие и влажные личности, когда они удалялись от других. Результаты показали, что когда человек рассматривался в фильме как личность, он воспринимался как сухая личность, когда человек удалялся от других, и как мокрая личность, когда человек приближался к ним.

Проблема и цель.

Недавно было показано, что существует связь между сухостью и влажностью человеческой личности и физическими структурами молекулярных движений газа и жидкости. Отсука (2008) сосредоточился на том, что физические газы дают человеку сухое ощущение, а жидкости - влажное, и когда моделирование движения молекул газа наблюдалось как движение человека, движение каждой молекулы воспринималось как сухая личность, когда оно было похоже на человеческое, в то время как Мы подтвердили с помощью анкет, что движение каждой молекулы воспринимается как влажная личность по сравнению с человеком. Другими словами, мы подтвердили, что

личность человека, который ведет себя так же, как газово-молекулярное движение, воспринимается как сухая, в то время как личность человека, который ведет себя так же, как жидкомолекулярное движение, воспринимается как мокрая.

Однако пока не ясно, какие аспекты таких молекулярно-газовых и жидкостных движений воспринимаются в человеческой личности как сухие или влажные.

Согласно словарю Физической редакции (1992), газовые молекулы обладают большой кинетической энергией, так что каждая молекула свободно летает, стряхивая гравитационную силу (межмолекулярную силу), воздействующую друг на друга, и если она не будет ограничена контейнером, то объем будет расширяться в любом темпе. Напротив, говорят, что молекулы жидкости обладают межмолекулярными силами притяжения (межмолекулярными силами), действующими друг на друга, что позволяет им свободно менять форму и двигаться, сохраняя при этом постоянный объем.

С другой стороны, моделирование молекулярной динамики молекул газа и жидкости, проведенное Икеучи (Ikeuchi, 2002), показывает, что в случае газа каждая молекула может свободно двигаться в отдельности с высокой скоростью, но в случае жидкости каждая молекула склеивается, образует группу и движется медленно с низкой скоростью.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что молекулы газа и жидкости отличаются, по крайней мере, следующими аспектами своего движения.

(1) Скорость движения различна. Кинетическая энергия молекул выше для молекул газа и ниже для молекул жидкости. Кинетическая энергия выражается как произведение массы молекулы и ее скорости, и если бы массы каждой молекулы были выровнены на постоянном уровне ради объединения, то молекулы газа имели бы высокую скорость, а молекулы жидкости - низкую.

(2) Различные направления движения. Гравитационная сила притяжения (межмолекулярная сила), которая действует на притяжение и сближение

молекул, редко работает на молекулах газа. В результате молекулы газа рассеиваются друг от друга. В результате газ расширяется в объеме. Напротив, молекулы жидкости находятся ближе друг к другу и не рассеиваются из-за притяжения (межмолекулярной силы) между ними. В результате объем жидкости остается постоянным и свободно деформируется, но не расширяется. Таким образом, в направлении движения молекулы газа отходят друг от друга, а молекулы жидкости приближаются друг к другу.

Если эта разница между движением молекул газа и жидкости связана с разницей между сухими и влажными личностями человека, то для человеческих личностей возможны следующие объяснения: Разница в скорости действия молекул газа и жидкости.

(1) С точки зрения скорости действия, человек, предпочитающий двигаться с высокой скоростью, например, молекулы газа, воспринимается как сухая личность. С точки зрения направления действия, люди, предпочитающие двигаться с высокой скоростью, как в случае с молекулами жидкости, воспринимаются как имеющие сухую личность.

(2) С точки зрения направления действия, люди, которые предпочитают удаляться друг от друга, например, молекулы газа, воспринимаются как имеющие сухую личность. С другой стороны, те, кто предпочитает двигаться ближе друг к другу, например, молекулы жидкости, воспринимаются как имеющие "мокрую" личность. Вышеперечисленные идеи следует обобщить в таблице, как показано в таблице 1.

Если эта идея верна, то на сухие и влажные личности человека, по крайней мере, влияет скорость действия (быстро - медленно) и направление действия (прочь. - приближение). Это можно объяснить двумя факторами: когда люди двигаются быстро и прочь друг от друга, их личности могут чувствовать себя сухими, а когда они двигаются медленно и ближе друг к другу, их личности могут чувствовать себя мокрыми.

Для проверки этой гипотезы, мы показали участникам симулированные

фильмы движения частиц, в которых скорость и направление движения частиц были скорректированы, чтобы определить, как сухо или влажно будет чувствовать себя движение частиц, если их сравнить с движением человека, соответственно.

Процедура анализа основывалась на следующих параметрах: скорость (низкая скорость - высокая скорость), направление движения (приближение или отдаление частицы) и направление движения (приближение или отдаление частицы). Движение в сторону), и влажность (влажно-сухой), и влажность (влажно-сухой), и собирать данные для анализа дисперсии по трем факторам.

Для этого мы решили собрать данные для анализа дисперсии по трем факторам: скорость (медленное - быстрое), направление действия (приближение. - расстояние). Причина, по которой мы решили объединить три фактора поведенческой скорости (низкая скорость - высокая скорость), направления действия (приближение и уход) и направления действия (приближение и уход) в качестве условий проведения опроса, вместо того, чтобы проводить опрос по каждому фактору в отдельности, заключается в том, что мы решили собрать данные по следующим трем факторам: поведенческая скорость (низкая скорость - высокая скорость), направление действия (приближение и уход) и направление действия (приближение и уход). -освобождение.) Причина, по которой мы решили объединить их в качестве условий исследования, заключается в том, чтобы проверить, существует ли взаимосвязь между скоростью (медленно - быстро) и направлением действия (приближение - уход).

В качестве экспериментальной конструкции был принят трехфакторный внутрисубъектный дизайн. Внутриэкспериментальная схема была принята таким образом, чтобы различия в данных между разными условиями в рамках одних и тех же участников исследования могли быть эффективно сопоставлены друг с другом.

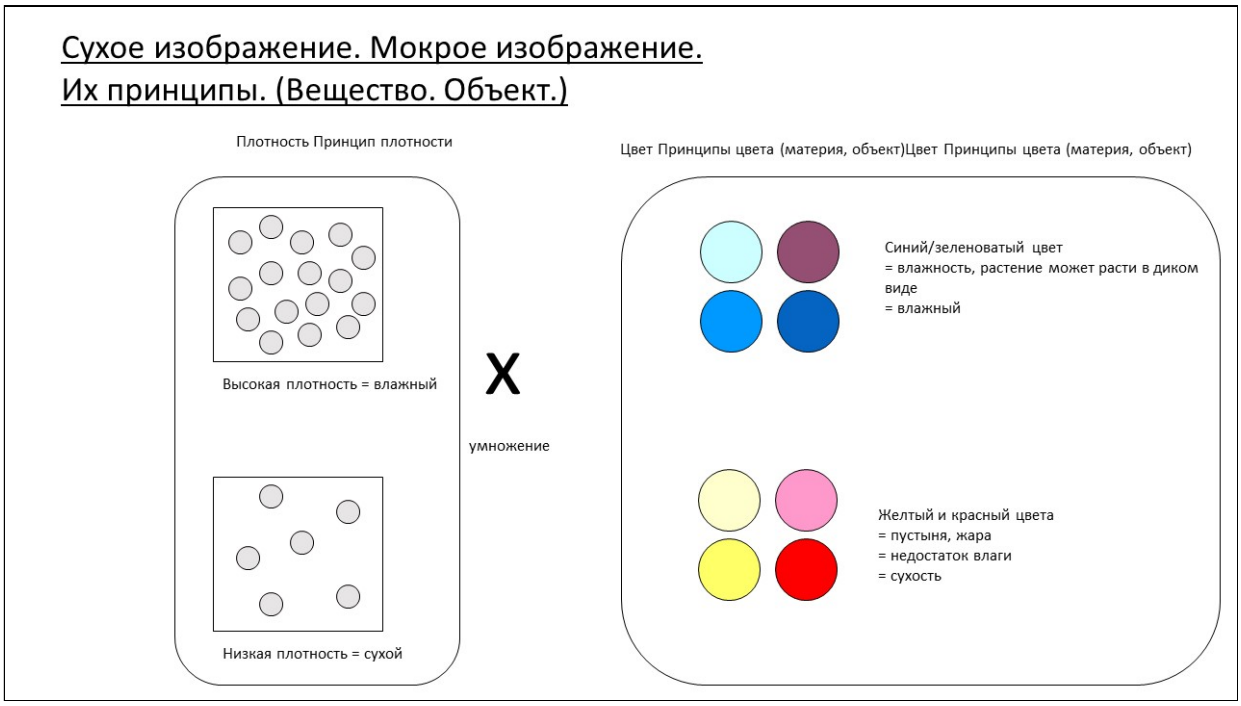
(Более подробную информацию о содержании вышеизложенного см. в разделе Материалы.

Сухое изображение, влажное изображение.

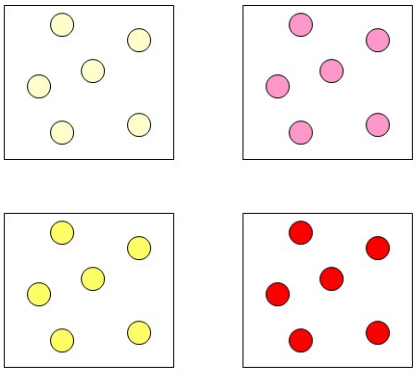
-С точки зрения цвета и плотности

2008.08 Впервые опубликовано.

Объекты и материалы могут выглядеть сухими или влажными в зависимости от их цвета и плотности соответственно. Я попытался обобщить различия в изображениях того, когда объекты кажутся сухими или мокрыми. Я также коснулся некоторых отличий от случая с человеческим характером.



Сухое изображение (материя/объект)

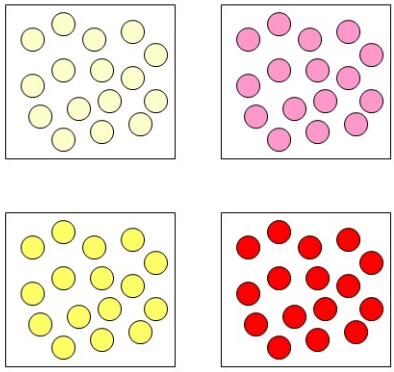


Низкая плотность
= Сухой

x

Желтый и красный цвета
= Пустыня, жара
= недостаток влаги
= сухость

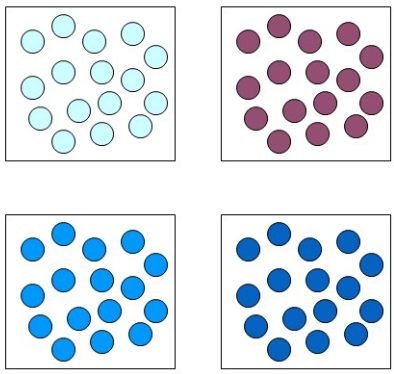
Сухой образ. (Материя. Объект.) Конфликтная гипотеза.



Желтый/красный цвет.
= Пустыня. Жара.
= Недостаток влаги.
= Сухость.

Чем выше плотность, тем больше визуально подчеркивается сухость и ощущение жжения.
Результат.
Повышает ли высокая плотность сухость больше, чем низкая?

Влажное изображение (материя/объект)



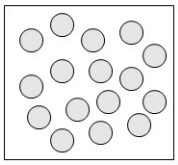
Высокая плотность.
= Влажный.

x

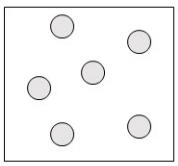
Синие/зеленоватые цвета.
= Влага.
= Влажность.

Сухое изображение. Влажное изображение. Их принцип. (Человеческий характер.)

Принцип плотности



Высокая плотность = влажный

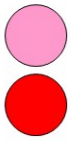


Низкая плотность = сухой

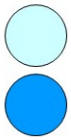
X

умножение

Принцип цвета (человеческий характер)

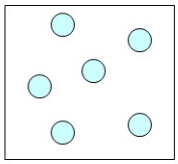


Красноватый цвет.
= Теплота кожи. Кровь.
= Влажность.



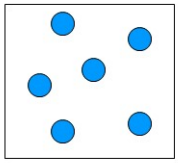
Светло-голубой и голубоватый цвета.
= Холодность. Недостаток кожного тепла.
= Сухость.

Сухое изображение (человеческий характер)



Низкая плотность = сухость

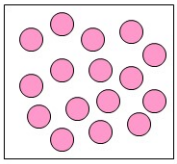
x



Светло-голубые и голубоватые цвета.
= Холодность. (Отсутствие теплоты кожи.)
= Сухость.

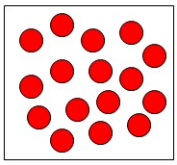
31

Влажный образ (характер человека)



Высокая плотность = влажность

X



Красноватый цвет.
= Тепло кожи. Кровь.
= Влажность.

32

Объекты, материалы кажутся сухими или влажными, в зависимости от

их цвета и плотности, соответственно.

Когда объект или материал имеет низкую плотность, желтый или красный цвет, он воспринимается как сухое изображение, которое воспринимается как сухое и сухое.
При низкой плотности открывается пространство между распределенными точками, а также в случае с молекулами газа, поэтому изображение кажется сухим.
Желтый цвет напоминает безводные пустыни и солнечный свет, испаряющий и высушивающий воду, а красный цвет напоминает тепло и солнечный свет, испаряющий и высушивающий воду.
Однако, можно также принять противоположный взгляд на сухость, например, более высокая плотность желтого и красного цветов визуально подчеркнет сухость и ощущение жжения, и таким образом улучшит сухость изображения по сравнению с более низкой плотностью.

С другой стороны, если объект или материал плотный, от светло-голубого до голубого или зеленоватого цвета, то он может восприниматься как влажное изображение, которое воспринимается как влажное и увлажненное.
При высокой плотности объекты и материалы распределяются близко друг к другу, подобно молекулам жидкости, и поэтому изображение воспринимается как влажное.
Светло-голубой - синий цвет ассоциируется с жидкой водой, а зеленый цвет ассоциируется с цветом листьев растения, которое растет там, где есть вода, а значит, и с присутствием воды, поэтому изображение воспринимается как влажное.

С другой стороны, с точки зрения человеческого характера.
Низкая плотность и от светло-голубого до светло-голубого цвета воспринимается как сухой и воспринимается как сухой образ.
Считается, что это происходит потому, что при низкой плотности между людьми существует разрыв, и они не могут почувствовать тепло чужого тела на своей коже и почувствовать холодный сквозняк.

Причина, по которой от светло-голубого до голубого цвета является сухим, считается, потому что светло-голубой до светло-голубого цвета напоминает нам о холодной воде, и мы не можем чувствовать тепло тела других людей на нашей коже и чувствовать холодный проект.

Считается, что высокая плотность и красный цвет воспринимаются как влажный и воспринимаются как влажный образ.
Считается, что при высокой плотности люди могут чувствовать тепло чужого тела на своей коже, потому что они близки друг к другу.
Кроме того, считается, что красный цвет является влажным, потому что красный цвет ассоциируется с кровью и теплом тела других людей, так что мы можем чувствовать тепло тела других людей на нашей коже и чувствовать кровь других людей рядом с нами.

Это говорит о том, что существует обратное соотношение сухости и влажности изображений товаров, предметов и человеческой личности по отношению к цвету.
В материальных благах и предметах красный цвет сухой, а в человеческой личности влажный.
В товарах и предметах от светло-голубого до голубого цвет является влажным, в то время как в человеческой личности он сухой.

В случае видео, по скорости, потому что на большой скорости он чувствует себя сухим, а на малой - мокрым.

Представление сухих и влажных изображений с помощью движущихся изображений.

В случае материалов и предметов - да.
Низкая плотность (когда они отделены друг от друга).
Высокая плотность (близко друг к другу)

В случае человеческой личности.
Низкая плотность (отделение друг от друга).

Высокая плотность (близко друг к другу).

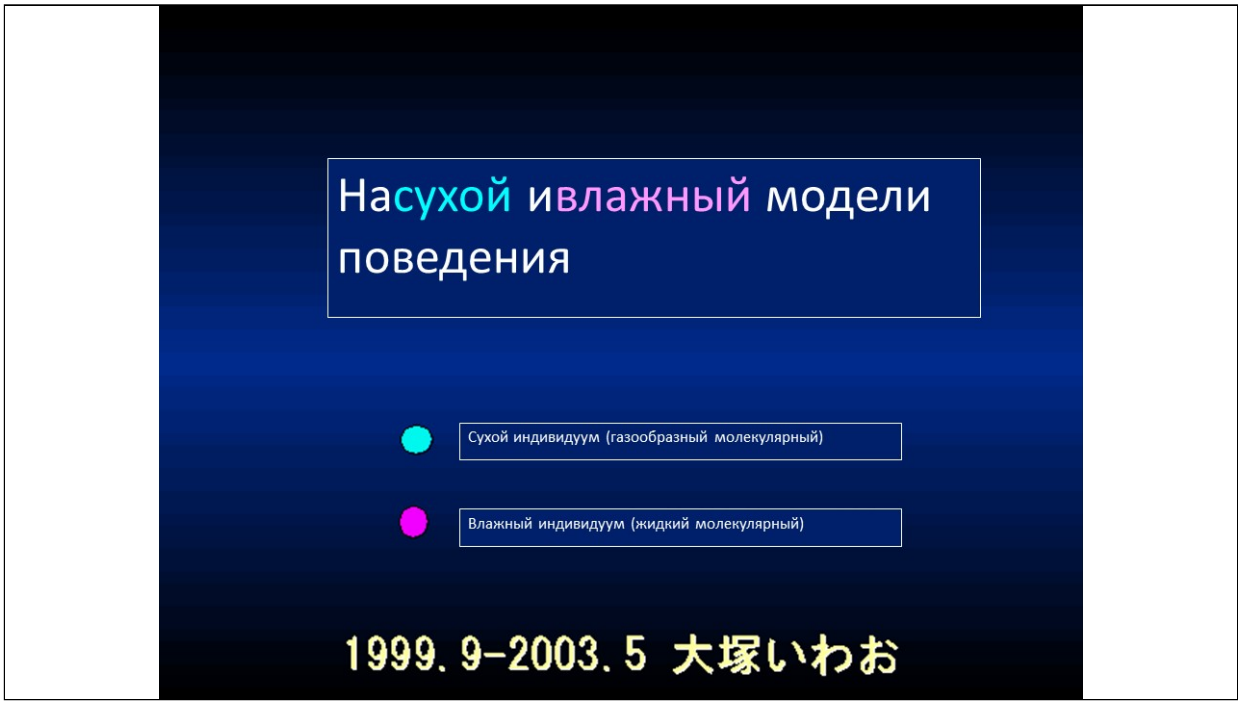
Низкая плотность (быть вдали друг от друга) ・Low плотность (быть близко друг к другу).

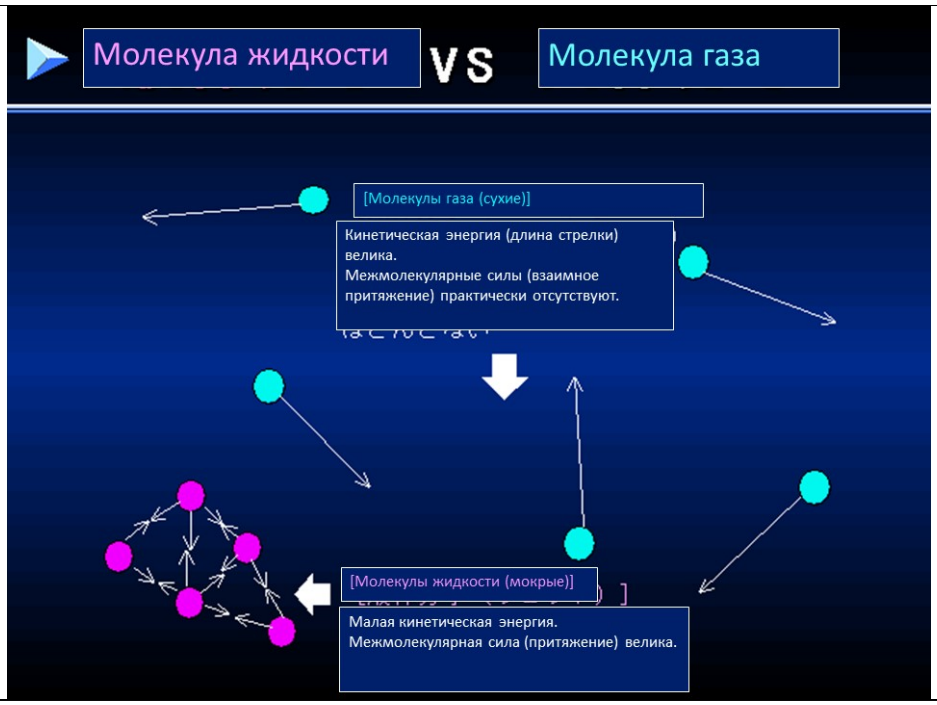
2005-2008 Впервые опубликовано.

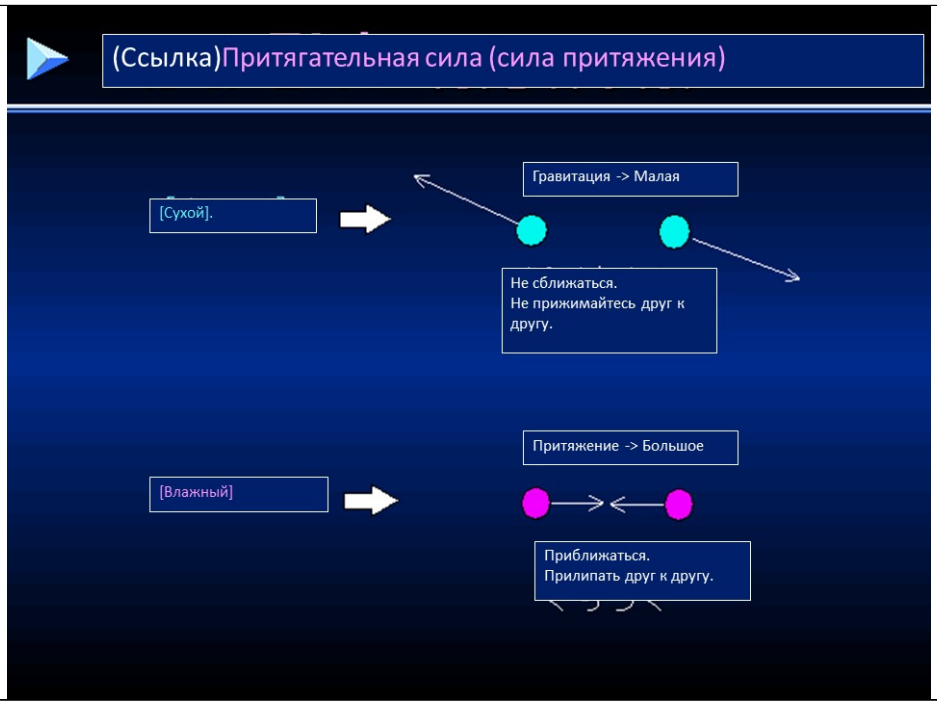
[О характере и отношении]

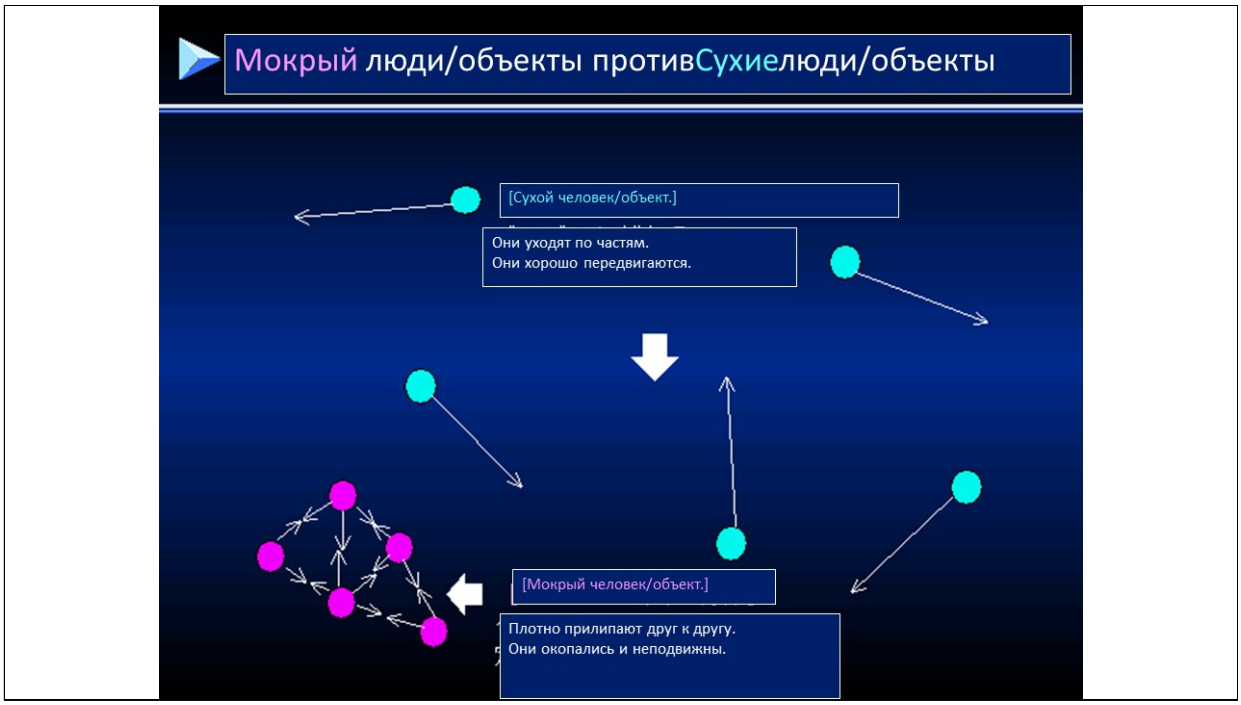
На сухих и влажных моделях поведения - диаграмма OHP

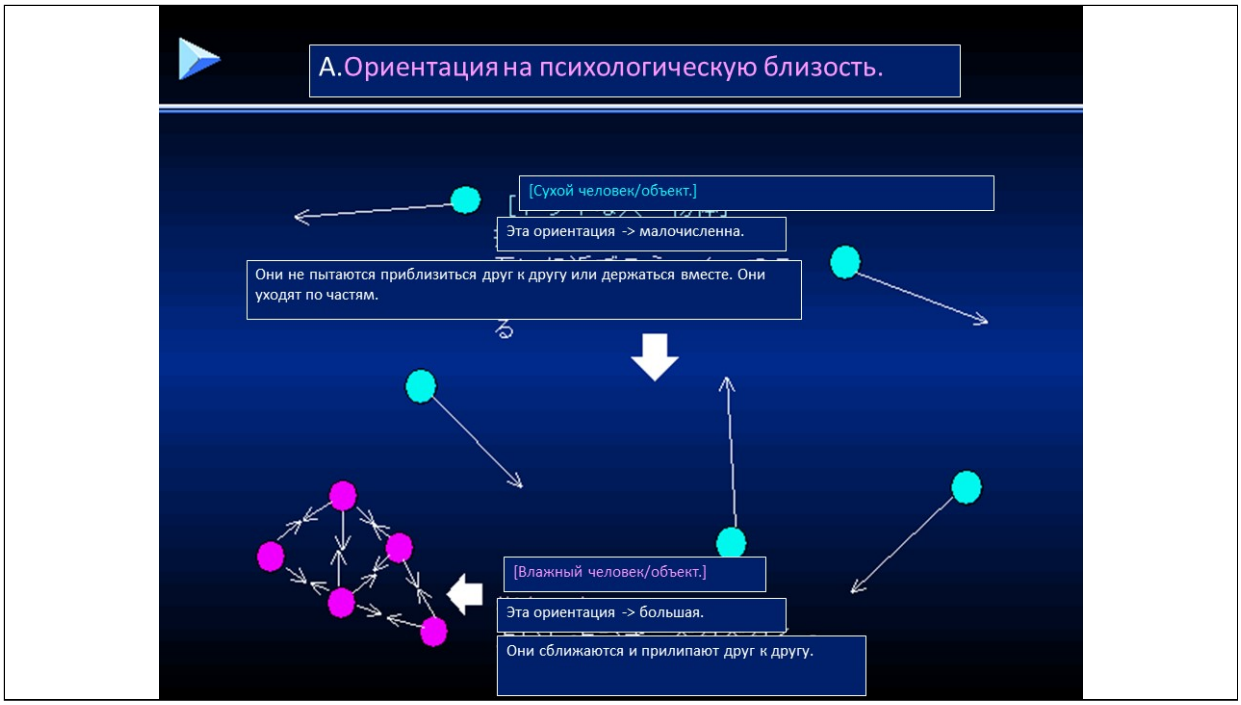
(c)1999.9-2003.5First published



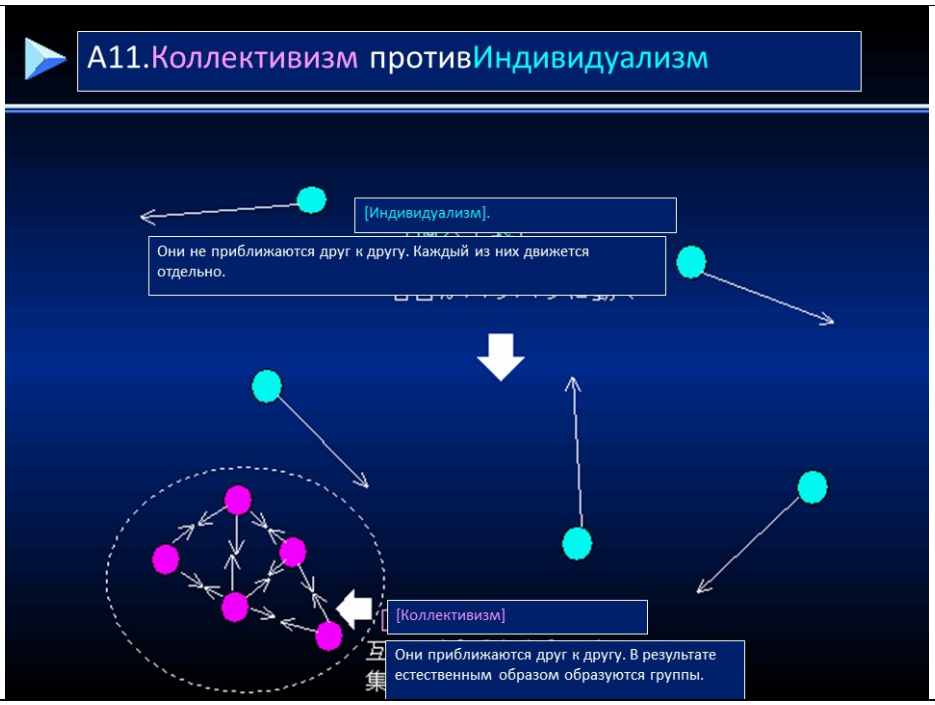

Молекула жидкости
VS
Молекула газа
[Молекулы газа (сухие)]
Кинетическая энергия (длина стрелки) велика.
Межмолекулярные силы (взаимное притяжение) практически отсутствуют.
[Молекулы жидкости (мокрые)]
Малая кинетическая энергия.
Межмолекулярная сила (притяжение) велика.


(Ссылка)Притягательная сила (сила притяжения)
[Сухой].
Гравитация -> Малая
Не сближаться.
Не прижимайтесь друг к другу.
[Влажный]
Притяжение -> Большое
Приближаться.
Прилипать друг к другу.

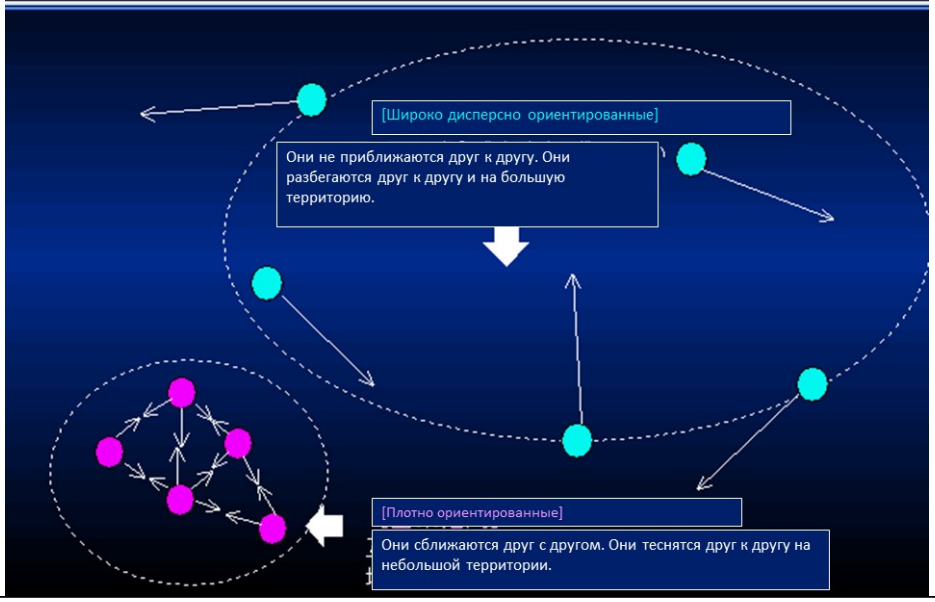

Мокрый люди/объекты противСухиелюди/объекты
[Сухой человек/объект.]
Они уходят по частям.
Они хорошо передвигаются.
[Мокрый человек/объект.]
Плотно прилипают друг к другу.
Они окопались и неподвижны.

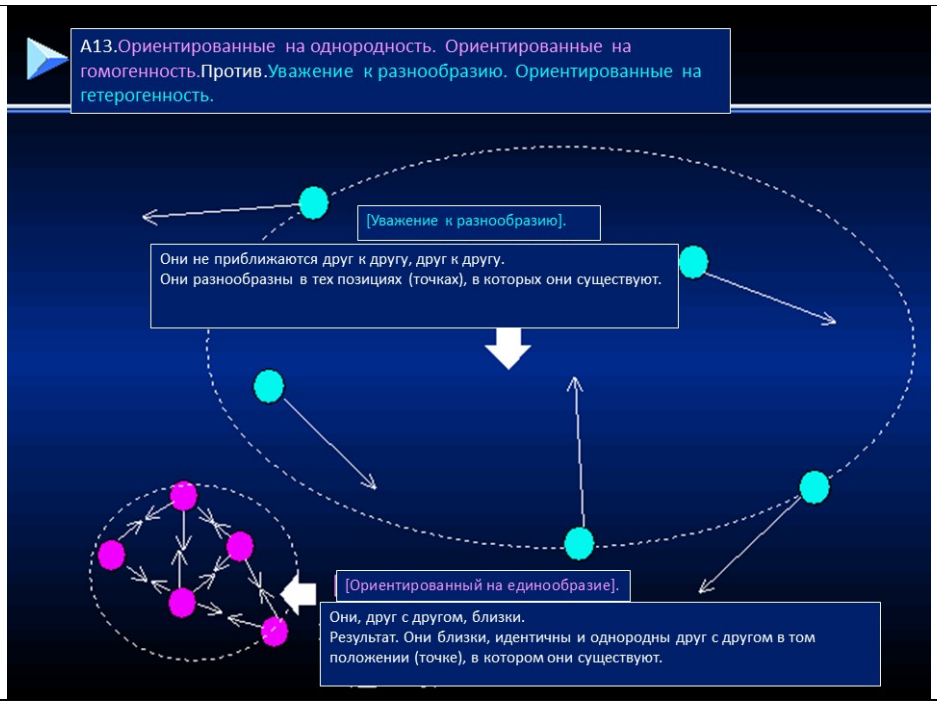

А.Ориентация на психологическую близость.
[Сухой человек/объект.]
Эта ориентация -> малочисленна.
Они не пытаются приблизиться друг к другу или держаться вместе. Они уходят по частям.
[Влажный человек/объект.]
Эта ориентация -> большая.
Они сближаются и прилипают друг к другу.

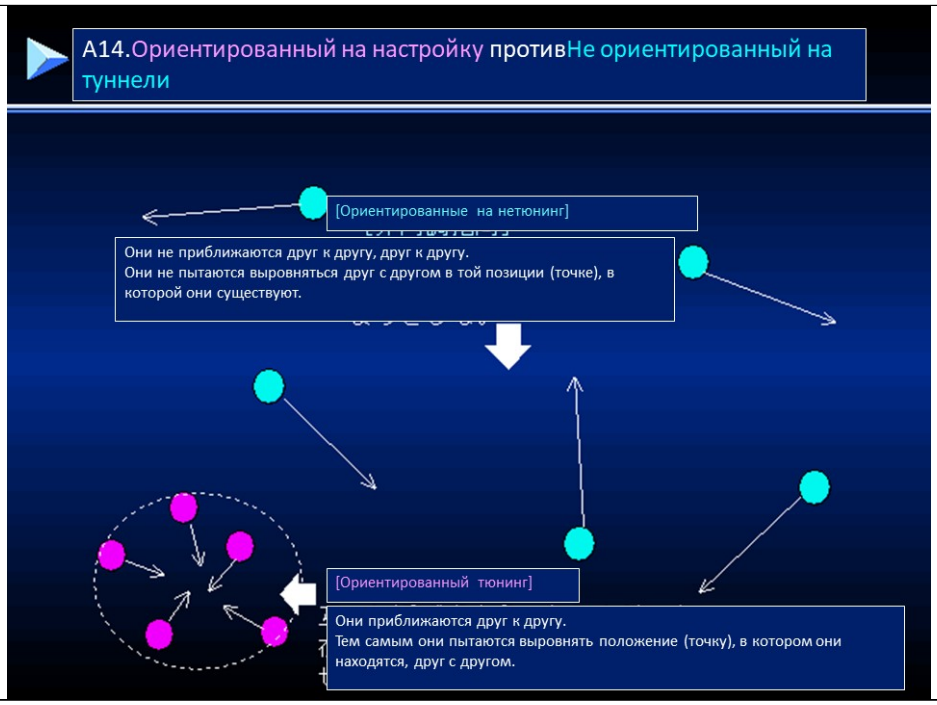
A11.Коллективизм противИндивидуализм



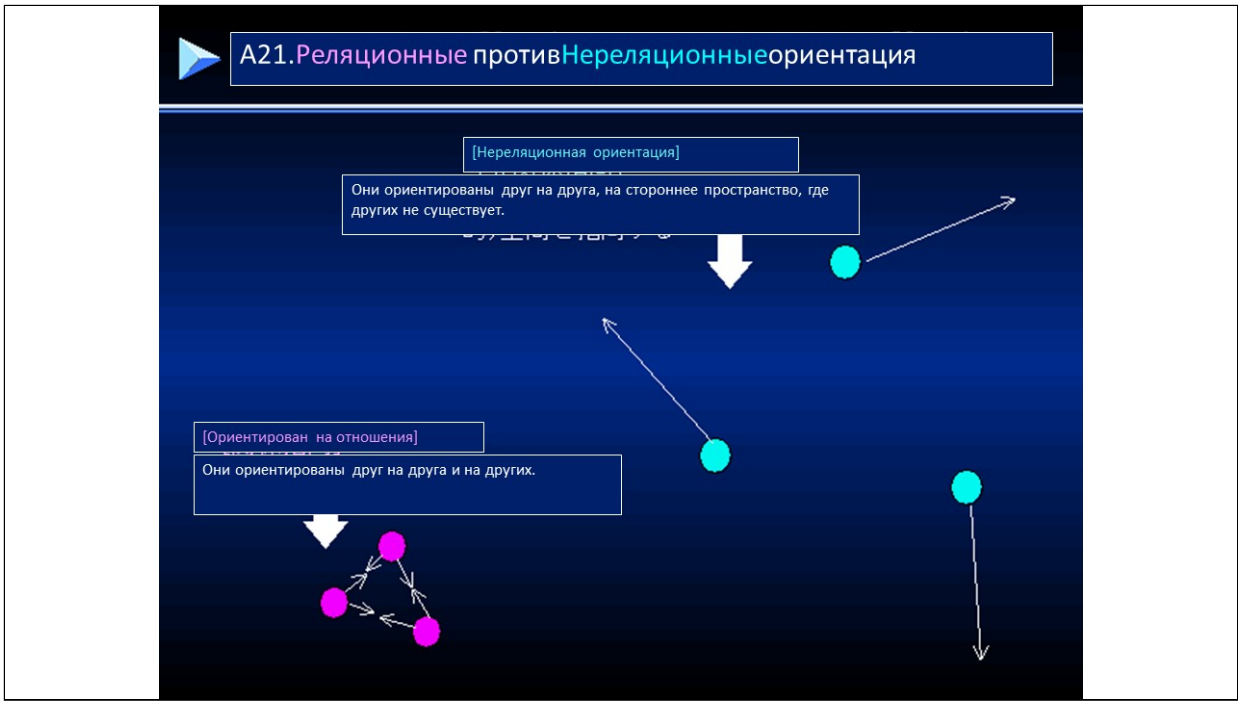
A12.Плотно ориентированные противШироко рассредоточенно ориентированные




A13.Ориентированные на однородность. Ориентированные на гомогенность.Против.Уважение к разнообразию. Ориентированные на гетерогенность.
[Уважение к разнообразию].
Они не приближаются друг к другу, друг к другу.
Они разнообразны в тех позициях (точках), в которых они существуют.
[Ориентированный на единообразие].
Они, друг с другом, близки.
Результат. Они близки, идентичны и однородны друг с другом в том положении (точке), в котором они существуют.


A14.Ориентированный на настройку противНе ориентированный на туннели
[Ориентированные на нетюнинг]
Они не приближаются друг к другу, друг к другу.
Они не пытаются выровняться друг с другом в той позиции (точке), в которой они существуют.
[Ориентированный тюнинг]
Они приближаются друг к другу.
Тем самым они пытаются выровнять положение (точку), в котором они находятся, друг с другом.

A15.Ориентированные на мейнстрим. (Авторитаризм.)
vs.Ориентированные на не-мейнстрим. (Антиавторитаризм.)
[Ориентированные на не-мейнстрим. (Антиавторитаризм.)]
Они являются меньшинством по отношению к своей собственной позиции существования, и это нормально.
Они не пытаются идти против мейнстрима.
Собрания мейнстрима
[Ориентированные на мейнстрим. (Авторитаризм.)]
Они следуют, пытаясь стать частью мейнстрима, который уже социально принят в отношении их собственной позиции существования.


A21.Реляционные противНереляционныеориентация
[Нереляционная ориентация]
Они ориентированы друг на друга, на стороннее пространство, где других не существует.
[Ориентирован на отношения]
Они ориентированы друг на друга и на других.

A22.Ориентированные на аффинити противНеаффинити-ориентированный

[Не-аффинити ориентированные]

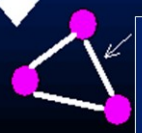
У них нет привычных связей друг с другом или с другими людьми.

Связи с другими разрываются при движении друг к другу и от других.

[Ориентированный на аффинити]

У них есть привычные связи друг с другом и с другими.

を持つ



Связи с другими неразрывны, потому что они взаимны и ориентированы на другого.

A31.Регулятивизм противЛиберализм

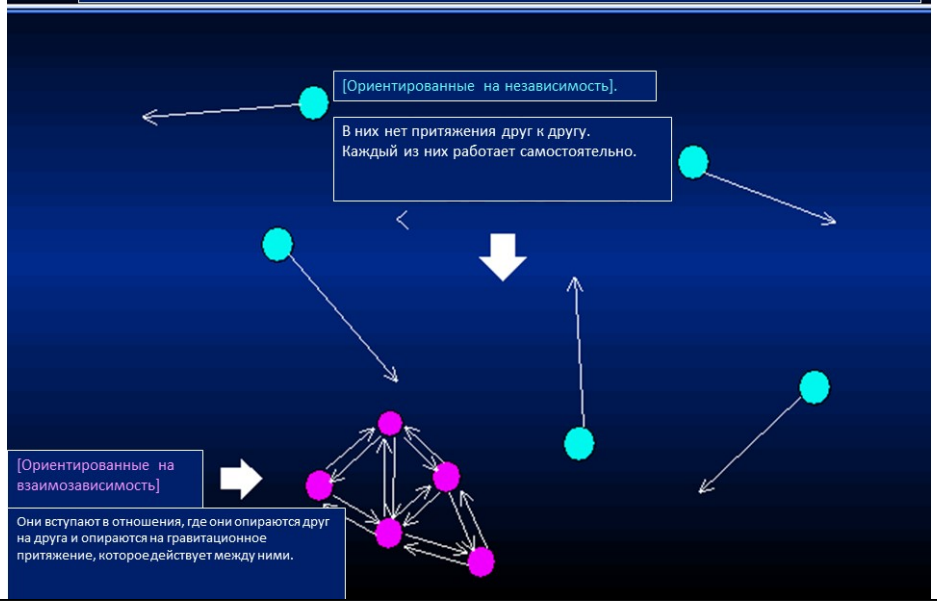
[Либерализм]

У них нет привязанности к содержимому из-за гравитационного притяжения между ними.
Они могут свободно передвигаться.

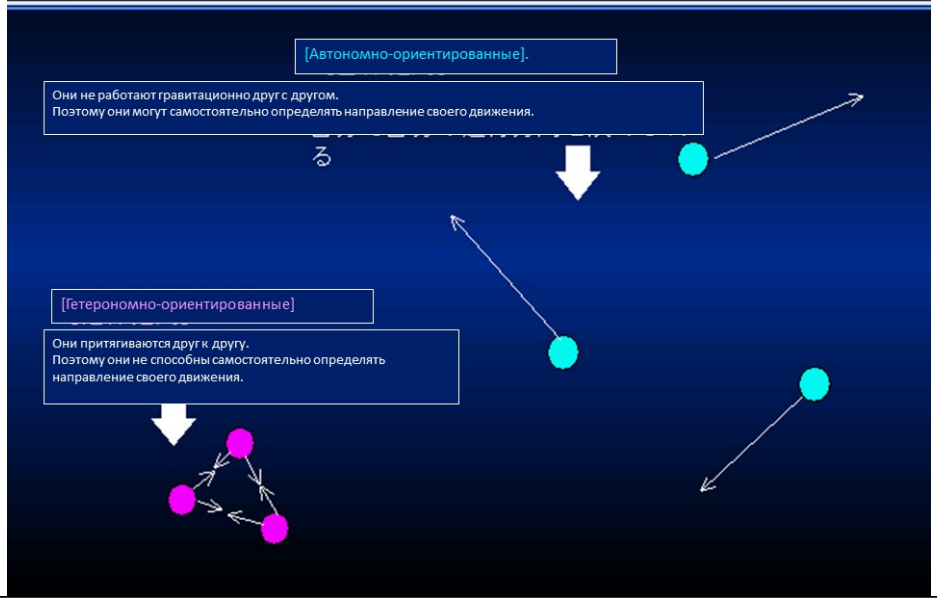
[Регулятивизм].

Они связаны друг с другом гравитационным притяжением, действующим между ними.
Они не могут свободно передвигаться.

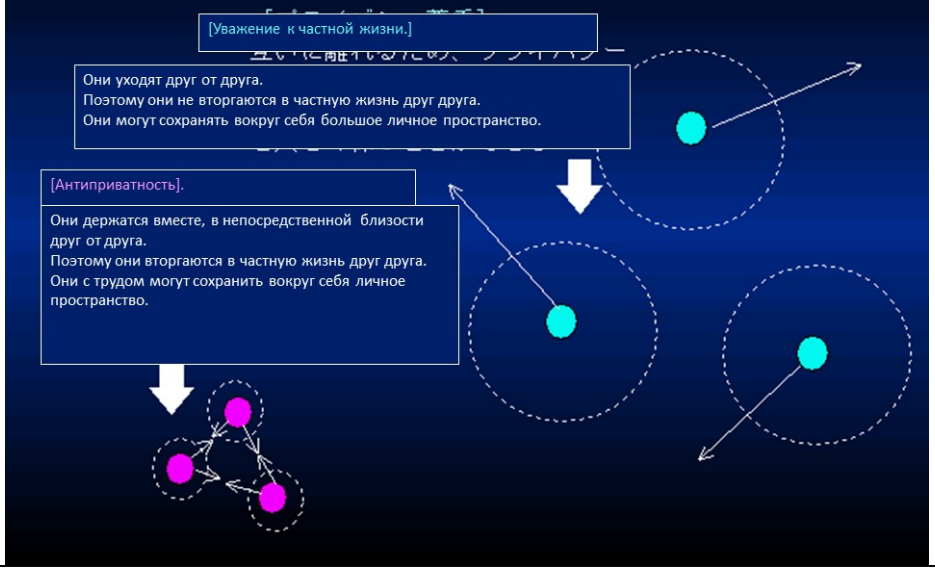
A41.Ориентированный на взаимозависимость противОриентированный на независимость



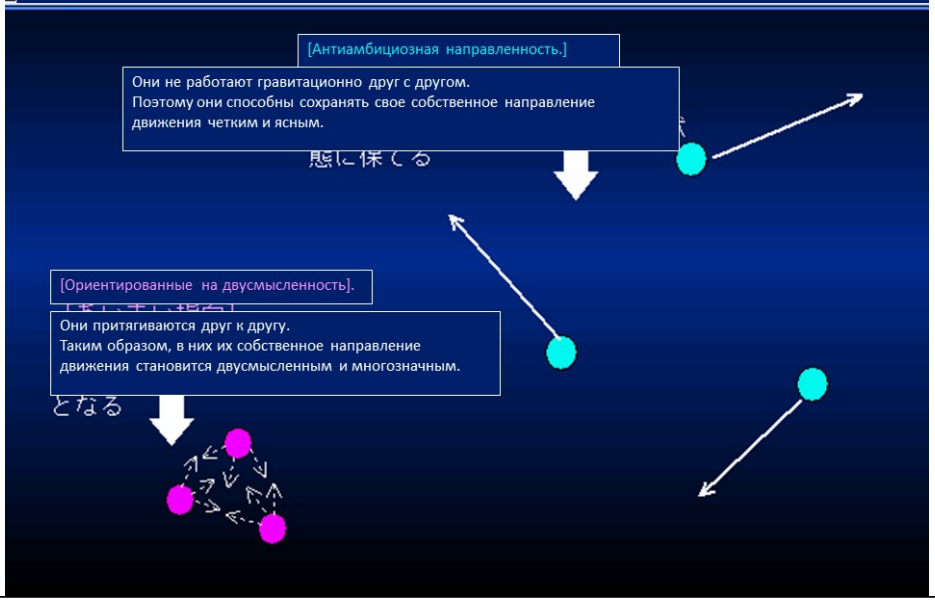
A42.Ориентированные на гетерономность противОриентированный на автономию

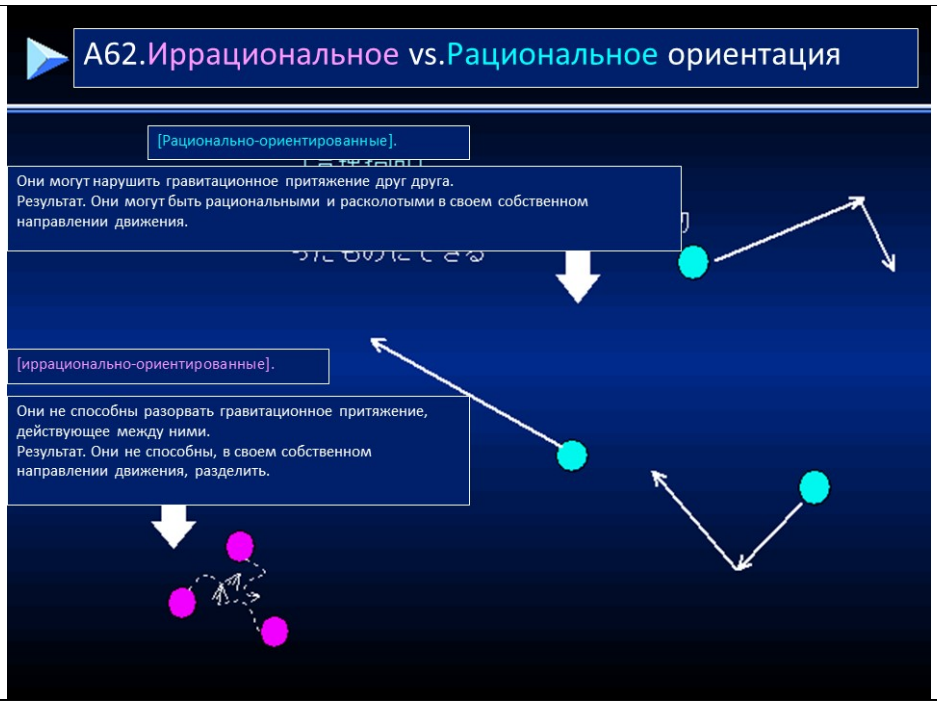


A51.Антиприватность. vs.Уважение к частной жизни.

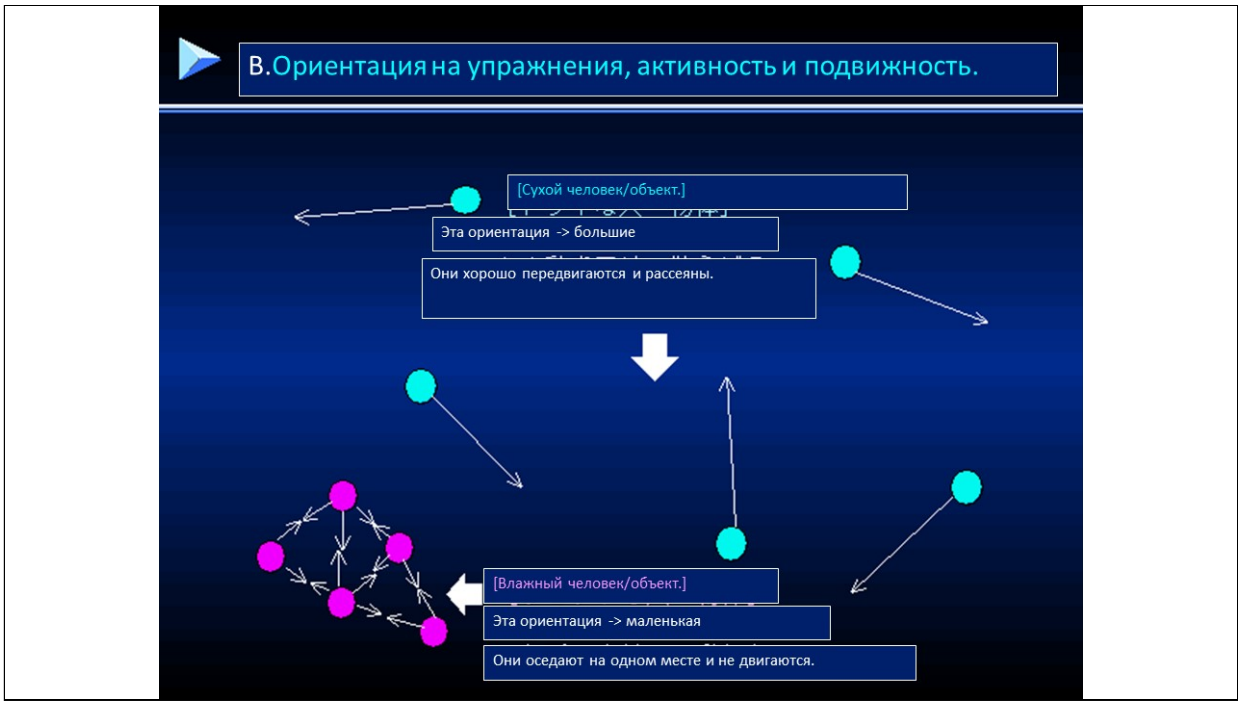


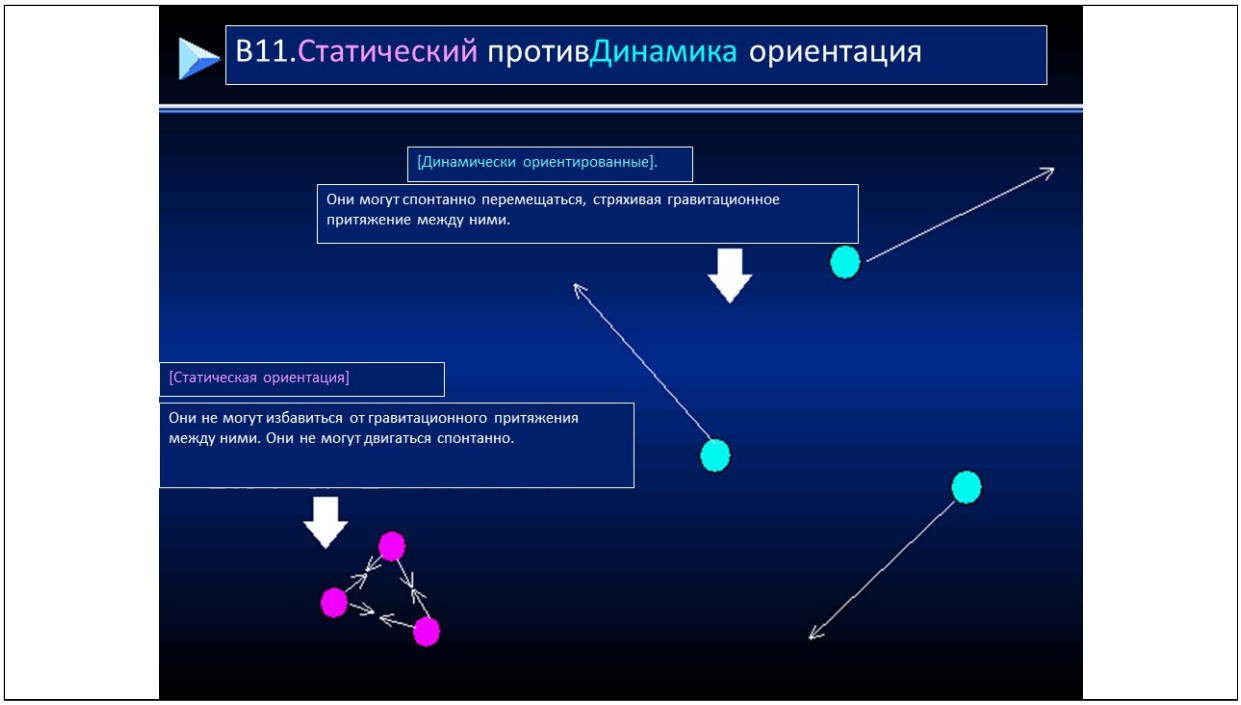
A61.Ориентированный на двусмысленность противАнтиамбициозная направленность

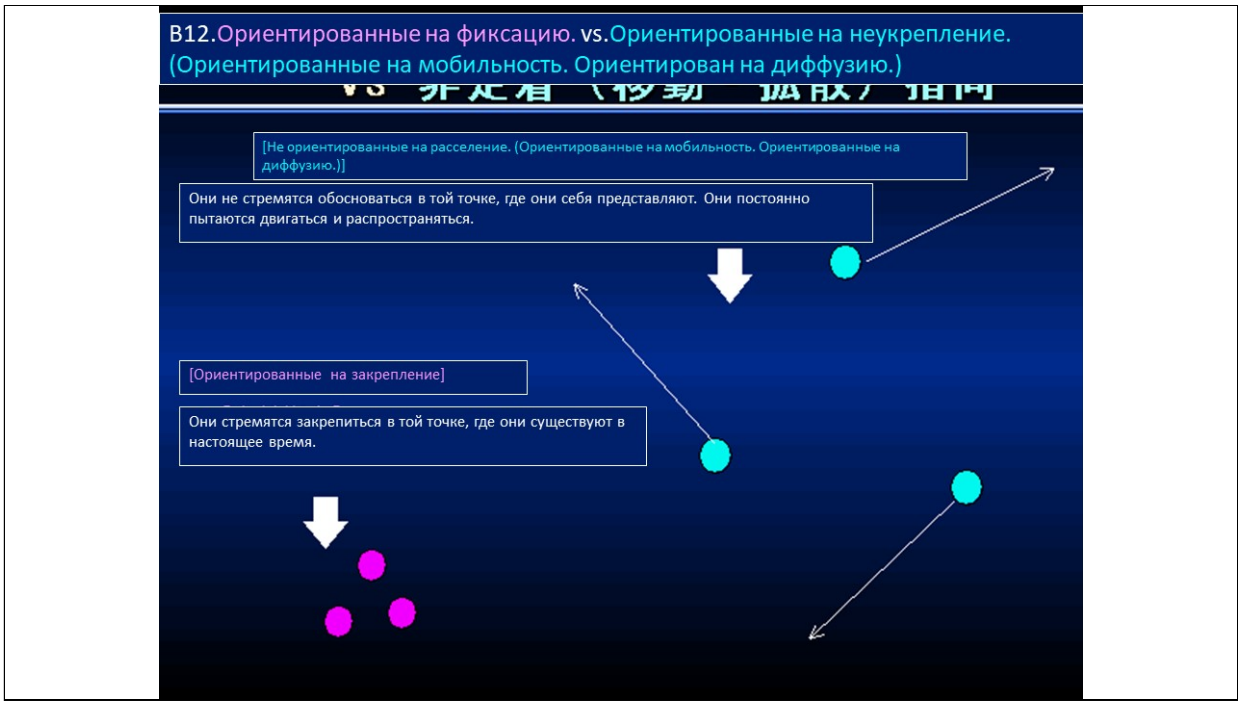


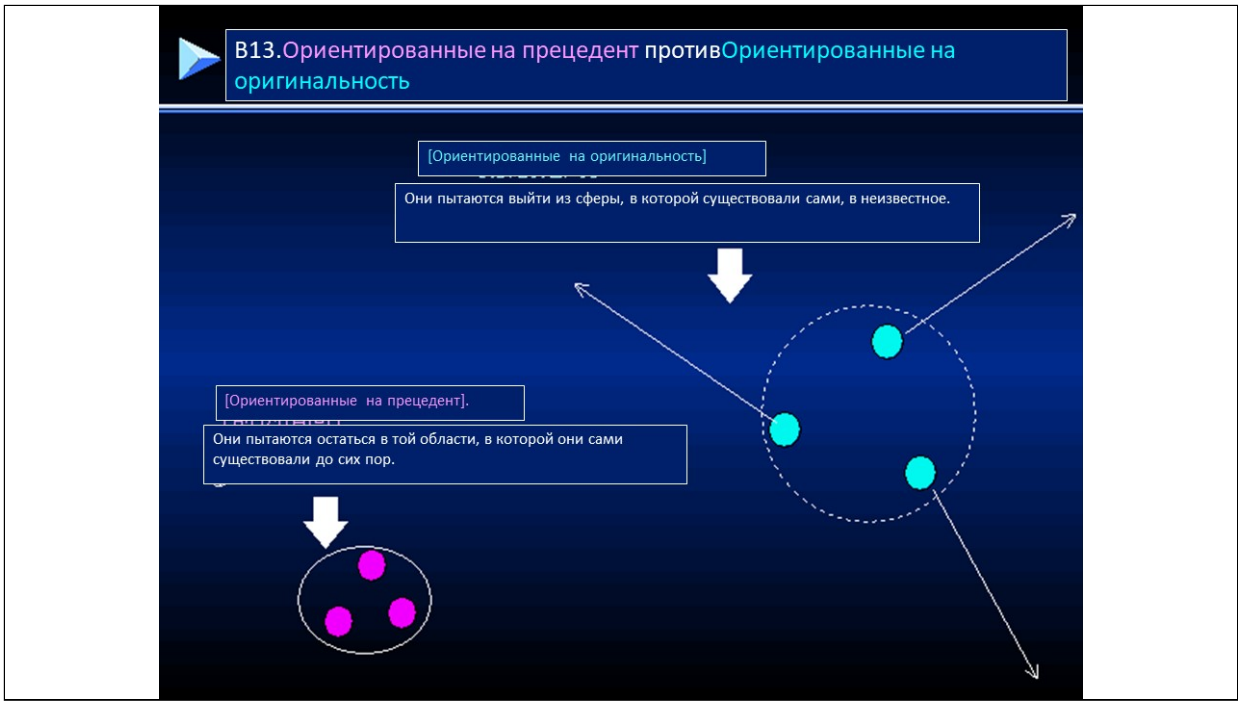

A62.Иррациональное vs.Рациональное ориентация
[Рационально-ориентированные].
Они могут нарушить гравитационное притяжение друг друга.
Результат. Они могут быть рациональными и расколотыми в своем собственном направлении движения.
[иррационально-ориентированные].
Они не способны разорвать гравитационное притяжение, действующее между ними.
Результат. Они не способны, в своем собственном направлении движения, разделить.

A71.Закрытый противОткрытые ориентация
[Открыто-ориентированные].
Группа, которую они формируют, открыта для внешнего мира. У нее нет поверхности.
Они могут свободно проникать внутрь группы.
Посторонние отскакивают назад благодаря поверхностному натяжению.
[Закрыто-ориентированная]
Группа, которую они формируют, закрыта для внешнего мира. В ней действует поверхностное напряжение.


B.Ориентация на упражнения, активность и подвижность.
[Сухой человек/объект.]
Эта ориентация -> большие
Они хорошо передвигаются и рассеяны.
[Влажный человек/объект.]
Эта ориентация -> маленькая
Они оседают на одном месте и не двигаются.


B11.Статический противДинамика ориентация
[Динамически ориентированные].
Они могут спонтанно перемещаться, стряхивая гравитационное притяжение между ними.
[Статическая ориентация]
Они не могут избавиться от гравитационного притяжения между ними. Они не могут двигаться спонтанно.





c)1999-2003 годы Впервые опубликовано

Как быть сухой мокрой личностью.

Впервые опубликовано 2000-2003 гг.

Если вы пытаетесь быть сухим или мокрым человеком, рекомендуется ежедневно стараться придерживаться следующего отношения.

Таблица_11

Подробная классификация и описание сухих и влажных моделей поведения

c)1999.7 - 2005.2 Впервые опубликовано

Стили межличностного поведения, выделенные автором, которые предполагают езду по сухо-морозному измерению, могут быть классифицированы, как показано в следующей таблице.

Таблица 12

В следующем разделе я подробно объясню, какие конкретные модели человеческого поведения связаны с сухой влажностью, на основе результатов вышеописанной дискуссии. Детали сухих/мокрых режимов поведения приведены в двух словах, включая то, как они могут быть объяснены наличием или отсутствием активности/мобильности и силой психологической ориентации на близость.

A. Психологическая ориентация на близость (влажная) - ориентация без близости (сухая).
Быть психологически близко к другому человеку. (Закрыть расстояние.)
Относиться к силе ориентации держаться вместе и не пытаться отойти.

A1: Идентификация и общность психологической позиции с другими (влажная) - разница и дифференциация (сухая).
Существует измерение о том, пытаемся ли мы психологически пойти или собраться там, где есть другие. То есть, для того, чтобы быть психологически близкими к другим, необходимо занимать то же место (психологическую позицию), что и другие, и по этой причине люди образуют группы, толпу вместе, и ведут себя синхронно.

○A1.1 Коллективизм (влажный) - индивидуализм (сухой).

Таблица 13

Описание.

В состоянии психологического притяжения, идеи психологической близости к другим, к каждому индивидууму, индивидуумы делают сплоченность друг с другом, привязывая себя друг к другу. Соединиться как одно целое. Подходить друг к другу психологически. Это приводит к тому, что каждый человек психологически присоединяется, объединяется и сливается друг с другом в одну группу или ассоциацию. Как только они привязаны друг к другу и образуют группу, они притягивают друг друга и обладают силой к слиянию, и все они стараются оставаться вместе. Пытаясь сформировать группу и поддерживать единство друг с другом, они отрицают силы, которые пытаются разделить группу. Внутри этих групп действуют силы, которые удерживают людей вместе (сплоченность группы), и они пытаются оставаться вместе как группа или объединение, и они считают движение группы в целом более важным, чем их собственные индивидуальные движения. Это приводит к попытке поставить интересы группы в целом выше индивидуальных. Индивидуум внутри пытается выйти наружу в одиночку. (Пытаясь отделиться.) А силы, работающие в противоположном направлении, пытаются втянуть их обратно в группу. Таким образом, если собираться вместе и пытаться двигаться как группа называется коллективизмом, то коллективизм - это мокрый способ действия в том смысле, что он ориентирован на психологическую близость и сплоченность друг с другом.

С другой стороны, если идея близости друг к другу плохо работает для каждого человека, то они не будут приближаться друг к другу, а будут стараться держаться друг от друга подальше и отдельно друг от друга. Попытки отдалиться друг от друга по отдельности, один за другим. Поэтому группы и ассоциации возникают не естественным образом, если у них нет цели. Они не боятся разбивать группу, когда она сформирована. Индивидуумы могут свободно передвигаться поодиночке (в одиночку), не обращая внимания на гравитационное притяжение окружающих. Определите их собственные движения и

направление движения. Человек может двигаться вперёд по другому пути, нежели окружающие его люди. В этом отношении можно расставить приоритеты собственных движений и интересов. Когда они пытаются вырваться из группы, они могут легко оторваться от окружающих, потому что нет никакого гравитационного притяжения, которое могло бы удержать их. Таким образом, если мы называем это индивидуализмом, когда люди пытаются существовать и двигаться индивидуально и отдельно друг от друга, то индивидуализм - это сухой способ действия, потому что он не направлен на разделение и психологическую близость друг к другу.

○A1.2 Плотная ориентация (мокрая) - широко рассеянная ориентация (сухая).

Таблица 14

Описание.

С мыслью о психологической близости к другим при работе в каждом человеке, каждый человек движется в направлении становления менее удаленным друг от друга, сближаясь и привязываясь друг к другу. Близость в направлении отсутствия отделения друг от друга приводит к тому, что они переполняются одной группой, как большая комната, в небольшом пространстве без разделения между ними. В этом случае они видят вещи в узком диапазоне друг от друга, что сужает их видение. Кроме того, им не хватает объективности, потому что они не могут видеть вещи на достаточном расстоянии друг от друга. Концентрация власти и т.д., в центре, где все больше и больше людей собираются, для того, чтобы достичь более высокой степени согласованности друг с другом. (Централизованная власть.) Она не пытается распространиться

на периферию. Эта ориентация для уменьшения расстояния друг от друга может быть обобщена термином "ориентация на компактность" и является мокрой поведенческой моделью.

С другой стороны, если степень психологической близости друг к другу мала, то они с меньшей вероятностью будут близки и связаны друг с другом, и поэтому их следует распределять (на большем расстоянии и на меньшем расстоянии друг от друга) в большом пространстве с меньшей плотностью. Если площадь возможного распределения мала, то люди находятся в отдельном помещении, т.е. изолированы от пространства, где другие находятся у стен или дверей. (Большее расстояние от того места, где находятся другие.) Ориентироваться на эти вещи. Быть рассеянным по большой площади, чтобы можно было одновременно видеть широкий спектр вещей и иметь широкое поле зрения. Объективность в том, как мы смотрим на вещи, потому что мы можем видеть их на достаточном расстоянии друг от друга. Децентрализация власти и т.д. все больше и больше распространяется на провинции, потому что они ориентированы на распространение на периферию с меньшей плотностью, чем друг друга. (Децентрализация.) Эту ориентацию на большее расстояние и распределение можно резюмировать термином "ориентация на децентрализацию в широком пространстве", который можно описать как сухой поведенческий образец.

○A1.3 ориентация на равномерность (однородность) (влажная) - уважение разнообразия (ориентация на неоднородность) (сухая).

Таблица 15

Описание.

Когда каждый человек имеет представление о психологической близости к другому человеку на работе, пытаясь психологически быть ближе друг к другу, чтобы психологически сконцентрироваться в одном и том же месте (на одной и той же позиции и в одном месте). Попытка сделать места присутствия друг друга одинаковыми (попытка сделать их общими). Попытка сконцентрироваться и занять одно и то же физическое и психологическое положение друг с другом, в результате чего они находятся в равном положении друг с другом. Они становятся единым целым в состоянии единообразия положения существования. Поэтому они пытаются перейти в другое положение друг от друга. (Пытаются быть уникальными с точки зрения позиции существования.) Не делать этого. Мы не должны пытаться быть уникальными с точки зрения положения бытия. (Пытаться быть уникальным в нашем стандартизированном "я".) И пытаться быть уникальным в нашем стандартизированном "я". (Занять положение, отличное от нас самих.) Такие индивидуумы существуют. (Пытаясь втянуть их в положение, где они есть, не признавая их. (Нетолерантность к людям с разными взглядами.) Эта ориентация на то, чтобы находиться в одной психологической позиции существования друг с другом, может быть обобщена в терминах ориентации на единообразие (однородная ориентация) и может быть описана как "мокрая" поведенческая модель. Когда каждый человек занимает одну и ту же психологическую позицию существования, это означает, что в эту позицию вписываются все, и в этом отношении это также связано с ориентацией на скопление людей.

С другой стороны, когда степень психологической близости каждого человека к другим невелика, люди менее взаимно притягательны и сплочены, а их позиции бытия несопоставимы друг с другом. (Разные.) Для того, чтобы позволить им. Множество отклонений от распределения в пространстве. (Ширина распределения должна быть большой.) Толерантность к существованию людей, мнения которых отличаются от собственных, с ощущением того, что они существуют в уникальном положении, отличном от положения других. Эту психологическую ориентацию на занятие разрозненных и разнородных позиций можно суммировать с точки зрения уважения к разнообразию или гетерогенной ориентации, и можно описать как сухой поведенческий паттерн. Тот факт, что каждый человек пытается занять

отдельную психологическую позицию в стороне друг от друга, означает, что место каждого человека широко рассеяно психологически, что также связано с широкой рассеянной ориентацией.

A1.4 Симпатическая ориентация (влажная) - антисимпатическая ориентация (сухая).

Таблица 16

Описание.

Попытка сопоставить свои действия и направление движения с действиями окружающих. (Пытаясь сделать их похожими друг на друга.) Ориентация на настройку. Это значит быть ближе к окружающим, пытаясь привести свою психологическую позицию в соответствие с ними. Большее количество коллег, разделяющих одну и ту же психологическую позицию, увеличивает плотность населения в этой психологической позиции. Это относится к психологическому притяжению между индивидуумами, что приводит к плотной концентрации каждого человека в одной и той же психологической позиции. Попытка сделать то же самое, что и окружающие. (Подражать другим вокруг себя.) Это означает следующее. Попытка психологически гомогенизировать и подходить друг к другу. (Попытка занять одну и ту же позицию.) Попытка объединить только тех, кто придерживается одних и тех же мнений, также является проявлением попытки обеспечить взаимную психологическую однородность и психологически занять одну и ту же позицию, тем самым объединившись и слившись друг с другом. Это та же самая поведенческая модель - избегать изоляции и пытаться быть индивидуалистом. Люди с такой ориентацией беспокоятся, когда они не с кем-то другим. Неспособность терпеть одиночество. Оба эти поведения включают в себя мотивацию оставаться в компании друг

друга и психологически в одном месте, осуществляя психологическое притяжение. Таким образом, ориентация на увлечение, то есть тенденция синхронизировать свое поведение с другими окружающими, приводит к сохранению одной и той же позиции друг с другом, что является мокрой моделью поведения.

В среде, где степень психологической близости друг к другу мала, индивидуумы психологически свободны от притяжения быть друг с другом и отделяться (отличаться) друг от друга (разные вещи.), уникальны (индивидуальность.) Можно закрепить позицию. Нет гравитационного притяжения в направлении разделения психологической позиции с окружающими, поэтому они не пытаются подчинить свое поведение окружающим (быть отличными от всех окружающих, не подражать другим). Не бойтесь быть изолированными от окружающих). Они не пытаются синхронизировать свое поведение с окружающими, что называется "анти-синхронизационной ориентацией".

A1.5 Ориентация на основной поток (авторитарная) (мокрая) - неориентированная (антиавторитарная) (сухая)

Пример.

Таблица 17

Описание.

Мейнстрим - это группа относительно большого количества людей, которые уже собрались вместе. Ориентироваться на такой мейнстрим - значит отправиться туда, где уже собралось много людей (мейджор) и попытаться присоединиться к ним. Такая мейнстрим-мажорная ориентация, в которой люди пытаются объединиться с большинством

или группой мейнстрима, которая уже переполнена, психологически является мокрым поведением в том смысле, что они пытаются выровнять или уравнять свою позицию с местом, где многие люди уже переполнены, и они пытаются приблизиться к массам и держаться вместе.

Человек, пользующийся авторитетом (например, профессор известной университетской медицинской школы или дизайнер предметов роскоши), позиционируется как центральная фигура в большинстве (мейнстрим), которое уже собрало вокруг себя много последователей психологии и уже установило непоколебимое присутствие. В этом смысле область с авторитетной фигурой является наиболее психологически плотно населенной. Вера в авторитет - это обещание иметь возможность участвовать в психологически высокой плотности населения. Стремление верить или следовать тому, что говорят те, кто считается авторитетным. (например, вера в авторитетный бренд продукта.) Они являются формой ориентации на основной поток и влажной поведенческой моделью, поскольку приводят к осуществлению психологического влечения собираться друг с другом, имея в виду тенденцию хотеть пойти в густонаселенный район, где люди скапливаются в пределах психологического пространства расстояния, и хотеть толпиться вместе.

Не будучи ориентированными на мейнстрим. (Пытаются быть не мейнстрим-ориентированными или второстепенными.) Они являются формой поведения, где нормально быть в меньшинстве. Пытаться идти в менее людные, тихие места. Тихая" означает менее плотно заселенную, менее переполненную и удаленную друг от друга, а неосновные, ориентированные на меньшинства формы поведения, которые ориентированы на то, чтобы ехать в такие места, являются сухими формами поведения.

Не веря во власть, не хочет присоединяться к большинству (мейнстриму) притягиваемых к власти людей, и это такой способ поведения, который не осмеливается присоединяться или собираться в мейнстриме, а пытается идти своим путем. В психологическом пространстве дистанции, это поведение, которое не пытается собраться

или дистанцироваться от следующего.
Там, где другие переполнены. (Там, где есть авторитетные личности и продукты, которые они создали.)
В этом отношении это форма неосновной ориентации. Это сухая форма поведения.

(Postscript.)
Обратите внимание, что по отношению к статусу высший класс занимает более мейнстримовую и важную позицию в своем обществе, в то время как низший класс опускается на второстепенное и ничем не примечательное неосновное положение.

Ориентация на высший класс. (например, ориентация на высший класс, при которой пытаются подражать культуре высшего класса). Такое поведение мокрое, так как является попыткой принадлежать к социальному мейнстриму, то есть занять в обществе позицию, которой все восхищаются и хотят ходить и собираться вокруг.

Другими словами, это акт попытки занять такую социальную позицию, которой все восхищаются и хотят собираться вокруг, что является мокрым поведением. В этом отношении, быть ориентированным на мейнстрим и мокрым.

Сила этой ориентации в том, чтобы различать верхний и нижний статусы не обязательно совпадает с уровнем статуса, к которому человек на самом деле принадлежит. Например, в Японии простые люди нижнего класса, которые трепетно относятся к авторитету "оджо" = "правительства", ориентированы на мейнстрим и влажны в том, что они некритично принимают мейнстримные ценности организации "оджо" = "правительства" и пытаются соответствовать им, даже если их принадлежность не является мейнстримной.

◎A2. Построение отношений и отношений с другими (мокрые) -

неструктурированные (сухие).
Существует измерение того, стремимся ли мы активно устанавливать отношения или близость с другими людьми или нет. Те, кто ориентированы на других путем психологического влечения друг к другу, создают отношения, поддерживая новый психологический союз и связь с взаимно ориентированными другими как таковыми.

○ A2.1Ориентация на привязанность и связь (влажная)-Ориентация на отсутствие связи и разъединение (сухая).

Таблица 18

Описание.

С мыслью о психологической близости к другим при работе в каждом индивидууме, индивидуумы будут ориентироваться друг на друга, притягивая других к себе притяжением или приближая их. Ориентироваться на вступление в отношения взаимного притяжения и близости с другими. (Сосредоточиться на самих отношениях.) Быть взаимно притянутыми друг к другу. Это способствует тому, чтобы сблизиться достаточно близко друг к другу, чтобы войти в контакт друг с другом, и, как следствие, взаимоотношения становятся интимными. Они приходят к одной и той же позиции, будучи близкими друг к другу, и с психологической точки зрения оказываются в состоянии эмпатии друг к другу. Вам и другим легче желать быть психологически и физически связанными друг с другом путем притяжения друг к другу. (Предпочитая использовать слово "любовь".) Пытаясь быть психологически близкими друг к другу, стараясь понравиться окружающим или заботясь о том, чтобы произвести хорошее впечатление. Или активно раскрывать свое внутреннее "я" другим и разделять интересы друг с другом. (При этом мы стараемся занимать одну и ту же позицию психологически, сближаться друг с другом

психологически. Активно стараемся таким образом строить отношения с другим человеком. (Присоединяясь, пытаясь соединиться, связывая.) Их можно суммировать в терминах ориентации на отношения или ориентации на связь, которую можно описать как "мокрый" способ поведения. Реляционную ориентацию также можно назвать человеческой ориентацией, потому что она непосредственно ориентирована на других людей.

Когда каждый человек психологически не близок к окружающим его людям, у него нет возможности притягивать и подходить друг к другу с помощью притяжения и быть ориентированным друг на друга (человека). В этом отношении мы должны рассматривать человеческие отношения только как средство достижения цели. Поскольку нет взаимного притяжения друг к другу, они не любят контактировать с другими, а их социальное взаимодействие далекое. Из-за своих разрозненных психологических позиций, они мало сопереживают друг другу и мало (или вообще не сопереживают) друг другу. Это происходит потому, что, поскольку мы не разделяем наши интересы друг с другом, мы неохотно раскрываем свое внутреннее "я" другому человеку и не осмеливаемся заставить его полюбить нас. Они не хотят раскрывать свое внутреннее "я" другому человеку и не осмеливаются понравиться другому человеку. Таким образом, мы стараемся психологически отдаляться друг от друга и не ориентируемся на установление отношений с другими людьми. (Или, ориентироваться, чтобы отрезать или разъединить друг от друга.) Их можно суммировать в терминах ориентации на отсутствие связи или разъединение, которые можно описать как сухую форму поведения.

○ A2.2 Относительная ориентация (влажная) - безотносительная ориентация (сухая).

Таблица 19

Описание.

Индивидуумы, склеивающиеся друг с другом психологическим влечением. (Психологическое единство.) Неоднократно становясь таким состоянием, связующая связь между людьми привыкает к самому себе. Состояние привязанности становится обыденным, возникает привязанность. Считается, что состояние человека, осуществляющего свое притяжение друг к другу через привычные связи друг с другом, делает его "родственным". Психологическая близость друг к другу позволяет человеку, благодаря психологической близости друг к другу, прийти к прочной связи, привязанности. Взаимное притяжение между людьми сделало естественной их привязанность друг к другу, и эта связь часто углубляется до уровня родственной семьи, что в свою очередь порождает семейную атмосферу. Такие прочные и продолжительные взаимные связи можно суммировать термином "кумовство", и это можно рассматривать как мокрую манеру поведения.

Если гравитационное притяжение каждого человека прилипать к другим невелико, то трудно создать связь с другими людьми и сформировать связь. Связи и узы между людьми слабы. Или уровень социального взаимодействия неглубокий и не ориентированный на семью. Ориентацию на состояние, в котором трудно создать взаимные связи, можно суммировать в терминах не кумовской ориентации, которые можно описать как сухой поведенческий паттерн.

◎A3. Свобода принятия решений (сухая) - неудобство (влажная). Существует измерение о том, чтобы быть свободным, чтобы идти в том направлении, в котором вы хотите идти. Если есть влечение к психологической близости друг к другу, то это влечение становится прилипающей силой, и люди психологически неспособны свободно двигаться.

А3.1 Регуляторство (влажный) - Либерализм (сухой)

Таблица 20

Описание.

Если гравитационное притяжение, которое каждый человек оказывает, чтобы психологически приблизиться друг к другу, велико, то это притяжение становится сдержанностью и мешает каждому человеку свободно двигаться в том направлении, в котором он изначально хочет двигаться. Психологическое притяжение - это движение индивидуумов навстречу друг другу в направлении, которое приближает их друг к другу, проверяет, связывает и сдерживает их от движения в том направлении, в котором они изначально хотели бы идти. (Тянет друг друга за ноги.) Состояние гравитационного притяжения между людьми, которое связывает эти взаимные движения, является состоянием, в котором существует "регуляция". Когда существует сила гравитационного притяжения между людьми в отношениях, она становится сдерживающей силой (бондажом), которая сдерживает свободное движение людей и удерживает их в застрявшем состоянии. С помощью силы притяжения между людьми, если один человек пытается действовать вне своего окружения, это действие ограничивается силой притяжения других людей вокруг него, чтобы остаться вместе и не позволить другому человеку уйти. Это является источником ощущения в человеке, инициировавшем действие, что есть тяга, узы и отсутствие свободы действия.
Если один человек совершает действие при наличии психологического притяжения, то окружающих его людей тянет за собой из-за гравитационного притяжения, и поэтому ответственность за результат его действия (например, за неудачу) не ограничивается тем, кто совершил это действие, а является совместной ответственностью каждого из окружающих его людей..... В этих условиях человек не

может самостоятельно завершить свободную деятельность. Поэтому люди будут принимать такие меры, как отказ от действий, если только другие находящиеся поблизости лица не согласятся сделать это.
В группе психологического притяжения один человек не может выйти из группы. Это происходит потому, что когда один человек пытается убежать и убежать, сила притяжения действует между человеком, который пытается убежать, и окружающими его людьми, а некоторые из окружающих пытаются последовать за ним, или другие пытаются вернуть его обратно в свое окружение. Даже если один человек пытается двигаться в одиночку, он не может свободно двигаться из-за психологического притяжения между ним и другими, которые пытаются поддерживать близость друг к другу.
Эту ориентацию на регулирование движений друг друга можно резюмировать термином регуляционизм, который можно описать как мокрый режим действия.

С другой стороны, когда психологическое притяжение, которое индивидуумы оказывают на других, невелико, они с меньшей вероятностью подойдут друг к другу, будут сдерживать и проверять друг друга (они свободны передвигаться, потому что нет человеческой кабалы). Это означает, что когда индивидуумы малы, они с меньшей вероятностью будут сближаться друг с другом, сдерживать и проверять друг друга (они могут свободно передвигаться без ограничений человеческих отношений), и пытаться двигаться в определённом направлении. Когда они хотят двигаться в определённом направлении, их не тянет вниз гравитационная сила друг друга, и они могут свободно двигаться, не будучи ограниченными кем-либо. Каждый человек всегда может свободно двигаться в том направлении, в котором он хочет двигаться, независимо от окружающих обстоятельств (например, соскальзывая). (Позволяя друг другу действовать свободно.) Ответственность за последствия таких действий может быть ограничена только тем человеком, который совершил это действие. Эту ориентацию на состояние свободного движения по отношению друг к другу можно обобщить в термине либерализм, который можно охарактеризовать как сухой способ действия.

◎A4. Самоопределение действия (сухое) - Неопределение (мокрое). Способен ли человек самостоятельно принимать решения о своих действиях (и нужно ли ему соответствовать желаниям других). Существует измерение о том, что когда психологическое влечение работает, они не могут сами принимать решения о своем поведении, но это зависит от движений других людей вокруг них.

A4.1 Ориентация на взаимозависимость (влажная) - Ориентация на независимость и независимость (сухая).

Таблица_21

Описание.

В состоянии, когда каждый человек психологически близок к окружающим его людям, они притягиваются друг к другу и привязываются друг к другу так, что прислоняются друг к другу, т.е. прислоняются друг к другу. Когда психологическое влечение сильное, действия одного человека становятся взаимозависимыми от действий другого. Действия одного человека зависят от действий другого. Степень, в которой мы психологически прислоняемся друг к другу, чтобы определить, кто мы такие, возрастает. Опираясь друг на друга, мы становимся зависимыми от состояния друг друга. Обе стороны будут стараться опираться друг на друга, и в этом отношении желание попросить (индульгенция) становится сильнее. Другими словами, если психологическое влечение сильное, то действия одного человека будут взаимно зависеть от действий другого. Иными словами, если психологическое влечение сильное, то действия одного человека будут взаимно зависеть от действий другого человека. Иными словами, наши

действия становятся взаимозависимыми. Кроме того, степень психологической зависимости от другого человека, который определяет ваш образ жизни, будет возрастать, и вы будете становиться более востребованными. Это также приводит к следующим действиям. Стать единым целым, при этом каждый человек будет зависеть от другого. (т.е. создание фракции.) Попытка продвигать свою объединенную силу во внешний мир. Эта ориентация на взаимозависимые отношения может быть обобщена термином "ориентация на взаимозависимость", который является мокрой поведенческой моделью, потому что это ориентация, основанная на психологическом притяжении.

С другой стороны, если каждый человек не пытается психологически подходить к окружающим его людям или осуществлять психологическое притяжение, то при определении своих собственных движений он в меньшей степени подвержен влиянию движений окружающих его людей и может решать свои собственные дела и действовать самостоятельно. (Не будучи зависимым от окружающих его людей в своих действиях. Степень зависимости своих действий от действий окружающих меньше. В этом отношении они независимы и самостоятельны от окружающих их людей. Они не опираются друг на друга и реже просят о помощи (избалованы). Такая ориентация на независимость и уверенность в себе более выражена, когда психологическое гравитационное притяжение слабое, и они движутся независимо друг от друга, что является сухим поведением.

A4.2 Направленное в ином направлении (влажное) - автономное (сухое).

Таблица 22

Описание.

Индивидуумы, которые находятся в центре гравитационного притяжения, чтобы быть в психологической близости друг к другу и друг к другу, ориентированы на то, чтобы их действия и направление движения определялись окружающими их людьми. (Или, будучи вынужденными к этому.) В состоянии притяжения в работе, влияние гравитационной силы, удерживающей каждого человека от других окружающих его людей от попыток отодвинуть друг друга. Необходимость под влиянием (сдержек и противовесов и т.д.) менять направление, в котором человек движется, нравится ему это или нет. (Неспособность сохранить независимость.) Путь человека определяется сочетанием гравитационного притяжения других людей вокруг него, и он не может решать в одиночку. В этом смысле влияние окружающих велико. Другими словами, поведение человека не определяется самостоятельно, а определяется контекстом, в котором он взаимодействует с другими людьми.

Быть поколебленным тенденциями вокруг вас является психологическим притяжением, которое исходит от вашего окружения. Оно заключается в том, чтобы двигаться по мере того, как к нему притягивается человек. (Пример. "Я уже сделал _____," от друга. Почему бы тебе тоже не сделать _____? (Ты присоединишься ко мне?) (и подстрекательство). Привлечение приводит к тому, что люди в нем не проявляют инициативу в действиях, которые они совершают, и подвержены влиянию мнений окружающих (т.е. не имеют собственного мнения). Привлечение вызывает состояние дел. Таким образом, оставляя свои действия и направление движения под действием гравитационного притяжения окружающих. (Или, доверяя.) Ориентирование на такое состояние можно суммировать в термине "ориентация на иное регулирование" и описать как мокрый способ действия.

С другой стороны, когда степень психологической близости к другим людям мала, каждый человек может сам определять свое поведение и направление движения, не подвергаясь при этом влиянию гравитационного притяжения окружающих его людей. (Каждый человек может сохранять свою автономию.) Каждому человеку нет необходимости менять направление своих собственных движений в соответствии с движениями окружающих его людей. Они могут

сохранять свое собственное мнение, не будучи поколеблены тенденциями (например, тенденциями в моде и т.д.) в своем окружении. Это можно суммировать термином "автономная ориентация" и является сухой формой поведения.

A5. Обеспечение конфиденциальности (сухой)-небезопасной (влажной) формы поведения.
Существует измерение способности держать свои личные дела в секрете. Попытка быть психологически близким к другим постоянно чревата возможностью нарушения частной сферы другого и самого себя. (Чем ближе мы становимся к другим, тем больше наше состояние становится им видимым. Кроме того, в условиях психологического влечения, чтобы быть ближе друг к другу, мы можем получить обратную связь друг от друга о том, о чем мы думали, как о реакции на наши действия по отношению друг к другу, и наше личное пространство нарушается.

A5.1 Антиприватность (влажная) - Уважение частной жизни (сухая).

Таблица 23

Описание.

Частое прилипание и контакт, будучи психологически близкими друг к другу, что приводит к постоянному вторжению в личное пространство друг друга, что приводит к вмешательству в частную жизнь других людей (или себя) (вмешательство в личные дела). Предпочитают сплетничать о других или пытаются уведомить власти о передвижениях

других людей. Быть источником собственных (разговоров или стукачей). Предпочитать следить за другими и вмешиваться в частную жизнь других людей.
Беспокоиться о том, как одного видят другие. Беспокоиться о том, что мы делаем друг с другом, и будем ли мы вызывать что-нибудь странное вдали друг от друга, через взгляд окружающих нас людей, чтобы проверить и проконтролировать нас. Вторгаться в частную сферу друг друга. Вторжение в личную жизнь друг друга. Потому что мы чувствуем присутствие такой гравитационной силы. Ношение макияжа и внимание к своей внешности и одежде означает, что человек знает о присутствии глаз других людей, которые проверяют его самого, и контролируют его внешний вид (лицо и одежда), чтобы другие могли эффективно видеть его внешний вид (в качестве проверки на других). Такое поведение при макияже и одежде сразу же привлекает взгляд других людей, делая их психологически ближе к окружающим и активно отказываясь от личного пространства. Это также является актом попытки сделать себя презентабельным для других, что является актом проверки взгляда других.
Тот факт, что такое взаимное наблюдение и проверки имеют тенденцию вмешиваться в частную жизнь, соотносится с психологическим влечением между двумя сторонами, которое является мокрым поведенческим стереотипом.

С другой стороны, когда степень психологической близости к другим людям низкая, они не привязаны друг к другу. (Контакт друг с другом.) Таким образом, они не вызывают вторжения в личное пространство друг друга, а уединение поддерживается в уважительной манере. Они не смотрят друг на друга, не сплетничают и не доносят друг на друга. Причина, по которой люди предпочитают такую ситуацию, заключается в том, что они не пытаются оказывать друг на друга психологическое притяжение, что считается сухим поведением.

A6: Ясность и рациональность действия (сухой) - не безопасно (влажный).

Существует измерение способности сохранять ясность и рациональность в своих действиях. Даже если человек изначально намерен действовать четко и рационально сам по себе, если его оттесняют на обочину гравитационное притяжение окружающих, или если его беспокоят движения окружающих, его действия вскоре станут двусмысленными и иррациональными.

A6.1 Ориентированный на однозначность (влажный) - ориентированный на однозначность (ясный) (сухой).

Таблица 24

A6.2 Иррациональная ориентация (мокрая) - Рациональная ориентация (сухая)

Таблица 25

Описание.

Когда человек пытается двигаться в определенном направлении, направление движения становится двусмысленным из-за влияния гравитационного притяжения со многих направлений вокруг него. Другими словами, в межличностных отношениях, где психологическое притяжение активно, даже если человек изначально имеет явное намерение двигаться, направление движения становится двусмысленным и неясным (радужным) вследствие неоднократных

вмешательств и корректировок, вызванных гравитационным притяжением окружающих его людей. Способ говорения становится надуманным и эвфемистичным, лишенным откровенности.
Более того, в среде, где есть влечение между ними и другими, они не в состоянии нарушить вмешательство других, которые пытаются сохранить свою близость друг к другу, и они не в состоянии предпринять решительные действия, поэтому они не в состоянии идти прямо в том направлении, которое они решили, и их рациональная логика и планы склонны быть изогнутыми. Поскольку направление движения постоянно зависит от направления гравитационного притяжения (атмосферы) из окружающей среды, человек не может сформулировать логическую политику и двигаться в рациональном направлении, потому что в определенный момент времени он превращается в сумасшедшего.
Таким образом, неясные и иррациональные режимы поведения человека по отношению к своему окружению основаны на мокроте, которую приносит психологическое притяжение.

В состоянии низкого психологического притяжения, работающего с другими людьми, движения человека (которые будут включать в себя дальнейший ход действий) не склонны к гравитационному вмешательству окружающих его людей, легче оставаться прямыми (откровенными) и ясными (ясными). Когда человек пытается двигаться с ясным намерением вначале, никакого вмешательства или адаптации из-за психологического притяжения окружающих его людей нет, поэтому он может продолжать двигаться в ясном и определенном направлении. (Не возникает двусмысленности.) Способность сохранять откровенность, как будто бросаешь прямой выстрел в цель, чтобы что-то сказать.
Кроме того, при отсутствии психологического притяжения между человеком и другими людьми, человек может быть свободен от вмешательства притяжения окружающих его людей, и действовать решительно, так что он может идти прямо в том направлении, которое он решил, и может осуществлять рациональную логику или план, не будучи согнутым. Поскольку направление движения не зависит от силы притяжения, можно самостоятельно сформулировать логическую политику и идти в рациональном направлении.

Таким образом, ясный, недвусмысленный, рациональный и логический режим действия человека по отношению к окружающей его среде основан на сухости бытия, свободной от психологического притяжения.

◎ A7. Обеспечение групповой открытости (сухой)-небезопасной (мокрой).
Существует измерение о том, есть ли в работе силы, которые пытаются закрыть поверхность группы (поверхностное натяжение). Если внутри группы действуют сильные силы, которые пытаются притянуть и удержать друг друга (сплоченность группы), группа закрывает двери снаружи.

A7.1 Закрытая ориентация (влажная) - Открытая ориентация (сухая).

Таблица 26

Описание.

Когда существует психологическое влечение каждого человека к сближению, возникает сила межличностной схватки между каждым человеком, чтобы уменьшить расстояние между ними, чтобы сделать площадь поверхности группы, к которой они принадлежат, как можно меньше, держа друг друга за руки, чтобы другой смог проникнуть внутрь через поверхность группы, которая уже сформирована Там нет. Этими силами являются 1.) нежелание впускать посторонних, и 2.) попытка втянуть ровесников в группу, когда они пытаются выйти с поверхности, что соответствует "поверхностному натяжению" в физической жидкости. В этих условиях люди предпочитают закрытые

межличностные отношения и пытаются общаться с другими только внутри группы/равной группы, к которой они принадлежат (их интересуют только вещи внутри своей собственной группы). (Их интересуют только вещи внутри их собственной группы). Эта ориентация на закрытость, которая является силой поверхностного напряжения, является мокрой поведенческой моделью, основанной на психологическом влечении.

При отсутствии психологического притяжения к другим людям, поверхностная часть группы - каждый человек внутри столкновется рука об руку друг с другом, и нет такой вещи, как поверхностное напряжение, которое не пропускает посторонних, - не присутствует в межличностных отношениях, и легко можно попасть внутрь с поверхности уже сформировавшейся группы (внутренняя часть открыта для посторонних и есть). (Ровесники в группе также могут свободно выходить за пределы поверхности. Человек, который предпочитает открытость в межличностных отношениях и пытается общаться с другими людьми вне своей группы или группы сверстников. Предпочтение открытости в межличностных отношениях и интереса к общению с другими людьми, не входящими в группу, к которой принадлежит. (Интерес к вещам вне своей группы.) Такая ориентация на открытость, в которой нет поверхностного напряжения, представляет собой сухой способ поведения, не связанный с психологическим влечением.

B. Ориентация на психологическое движение/активность/движение/ текучесть (сухая) - стационарная, неактивная, оседлая и оседлая (влажная).
Связано с силой ориентации для перемещения и активного перемещения с места на место.

B1. динамическая энергия и подвижность (сухая) - необеспеченная (влажная).

Существует измерение о том, велика ли психологическая кинетическая энергия или нет. Когда психологическая кинетическая энергия для активного движения и рассеивания по собственной инициативе высока, можно быть свободным от психологического притяжения и проверки со стороны других.

○B1.1 Статическая ориентация (мокрая) - Динамическая ориентация (сухая)

Таблица_27

Описание.

Если активность каждого человека (кинетическая энергия) по спонтанному и активному передвижению по собственной инициативе относительно мала (медленная скорость), то он не сможет легко передвигаться, и ему будет трудно преодолеть психологическое влечение между людьми. Если активность (кинетическая энергия) каждого человека при спонтанном и активном передвижении относительно мала (медленная скорость), то данный человек останется неподвижным в этом месте, что затруднит преодоление психологического притяжения между людьми при передвижении. Ориентация на статическое состояние, в котором кинетическая энергия мала и склонна к ловушке психологического притяжения, действующего от человека к человеку. (Статическая ориентация.) Их можно описать как влажные режимы действия.

С другой стороны, если активность (кинетическая энергия) каждого человека относительно велика (быстрая), то он будет двигаться, не будучи неподвижным, и будет полон кинетической энергии для преодоления психологического притяжения между людьми. Таким образом, ориентация на динамическое состояние, в котором кинетическая энергия велика и не застряла в психологическом

притяжении между индивидами, может быть суммирована термином "динамическая ориентация" и может быть описана как сухой режим действия.

B1.2 Ориентация на фиксацию (влажная) - нефиксированная (движение/ диффузия) - ориентированная (сухая).

Таблица 28

Описание.

Не имея кинетической энергии для добровольного движения, и в разгар психологического притяжения, всякий раз, когда человек пытается двигаться в определенном направлении, существует тяговая сила против него, человек навсегда оказывается посреди существующего, до сих пор существующего, межличностного, группового и т.д., в котором он существует или к которому он принадлежит. Сохранять статус-кво в рамках отношений (организации), не имея возможности распространяться наружу. (Продолжать устанавливаться и улаживаться.) Отношения статичны (например, персонал находится в состоянии застоя.) или деловые отношения с партнером становятся долгосрочными. Это можно суммировать с ориентацией на фиксацию сроков.

В состоянии, полном кинетической энергии и низкой психологической тяги двигаться по собственной инициативе, индивидуумы свободны покидать место, в котором они находились, или группу, в которую они входили, и постоянно перемещаться к новым границам, не закрепляясь в одном месте. В этой ситуации отношения становятся текучими (краткосрочные контрактные и легко разрываемые), и люди переходят из одной организации в другую за короткий промежуток времени. Это можно подытожить термином "нефиксированная ориентация".

B1.3 Ориентация на прецеденты (мокрая) - ориентация на оригинал (сухая).

Таблица_29

Описание.

Попробовать остаться там, где ты был, навсегда. (Поселиться и поселиться в одном месте.) В таких условиях человек должен не иметь возможности переезжать и расселяться на новой территории (новые поля). (Нежелание рисковать.) Обращать внимание на конвенции и прецеденты, которые традиционно существовали как основа их поведения. Конвенции и прецеденты - это накопление знаний, традиционно необходимых для жизни в принимающей стране, но оставленных без контроля на предмет их эффективности. (Они не нужны, если мы продолжаем жить в той же среде, что и раньше. Принимать их такими, какие они есть, некритично. (Предпочтение следовать статус-кво.) Отсутствие желания выходить в новый мир и таким образом осуществлять установление своей идентичности путем корневой интеграции с уже устоявшимися, создающими прецедент знаниями и методами. Попытка оценить ценность человека по количеству запомнившихся ему знаний о конвенциях и прецедентах. (Ценность человека определяется количеством и качеством накопления прецедентов в сознании). Иерархия старшинства, которая улавливает человеческие отношения, различая пожилых людей, накопивших много прецедентов, и младших, накопивших меньше, становится нормой. Люди, которые находятся выше в иерархии старшинства, пытаются подчеркнуть отношения между старшими и старшими, где те, кто находится ниже в иерархии старшинства, доминируют над теми, кто находится ниже в иерархии только по этой причине. Это можно подытожить термином "ориентация на прецедент".

В ситуации, когда человек постоянно пытается двигаться от того места, где он находился, он должен быть полон мобильности и распространения на новые границы (новые области). (Готовность отважиться, попробовать то, что никогда раньше не делалось.) Искать новые и оригинальные идеи, которые являются новыми и нестандартными, как основу для своих действий. Создание новых знаний и изменение статус-кво, а не запоминание конвенций и прецедентов. Эти действия можно обобщить с помощью термина "ориентация на оригинальность".

Из вышеперечисленного статический, фиксирующий и прецедентно-ориентированный режим действия заключается в том, что в группе молекул жидкости, дающих ощущение влажности (например, воды), если поместить их в чашку или другой контейнер без крышки, они остаются в ней навсегда и не рассеиваются наружу (испарение возможно только тогда, когда они становятся газообразными молекулами). феномен и что его можно считать похожим и влажным режимом действия.

С другой стороны, динамическое, неосвоенное, ориентированное на оригинальность поведение считается таким же, как и явление группы газовых молекул (например, воздуха), которое дает сухое ощущение, т.е. после того, как они заперты в контейнере и снята крышка, они сразу же рассеиваются из контейнера и исчезают оттуда.

Исходя из вышеприведенной дискуссии, ожидается, что концепция сухости и влажности в личностных и поведенческих моделях в будущем станет более многообещающей и важной как концепция вышестоящего уровня, объединяющая и связывающая различные понятия в социологии, психологии и политологии, которые обсуждались отдельно и в прошлом, такие как коллективизм/индивидуализм, либерализм/регулирование, а также существование уважения к частной жизни.

Например, введя сухую мокроту как вышестоящую концепцию для классификации поведения и культур, концепции коллективизма-индивидуализма и регуляционизма-либерализма, которые традиционно рассматривались отдельно, смогут рассматриваться друг другом как "коллективизм и регуляционизм, оба из которых мокрые Есть" и "индивидуализм и либерализм оба сухие", которые можно рассматривать как связанные друг с другом. И из этого, например, "индивидуализм и либерализм (и сухие, и) . происходят и рассматриваются как взаимосвязанные и одновременные" и "индивидуалистическая страна, как Соединенные Штаты (индивидуалистические люди), является одновременно либеральной страной (либералистические люди)".

Другими словами, можно сказать, что различные сухие и влажные личности и режимы поведения, извлеченные здесь, такие как коллективизм-индивидуализм и регулятивизм-либерализм, не происходят независимо и отдельно друг от друга, а наблюдаются как взаимосвязанные и одновременно происходящие друг с другом в нижеследующем.
Они принадлежат друг другу в сухом состоянии. (индивидуализм, либерализм, уважение частной жизни...)
Те, которые принадлежат к Мокрому. (Коллективизм, регуляционизм, антиприватность...)

Подтверждение сухости/мокрытости извлечённых поведенческих моделей.
Чтобы определить, действительно ли вышеперечисленные модели поведения воспринимаются как сухие или влажные, мы спросили: "Чувствуется ли этот стиль поведения сухим или влажным?" для каждого отдельного предмета, посвященного этому стилю поведения. В период с мая по июль 1999 г. был проведен опрос с использованием веб-анкеты, в ходе которого на каждую анкету приходилось около 200 респондентов, чтобы подтвердить, что наш подход является в основном правильным.

(Для получения более подробной информации по вышеуказанному вопросу см. раздел ссылок.

Заключение.

На основе вышеизложенных результатов можно сделать вывод о том, что
(1) Люди с сухим поведением очень мобильны и неактивны в межличностных отношениях и в меньшей степени ориентированы на близость к другому человеку.
(2) Влажные люди обладают низкой мобильностью и активностью в межличностных отношениях и ориентированы на близость к другим людям.
Это можно обобщить следующим образом.

Другими словами, люди, которые любят оставаться ближе друг к другу в межличностных отношениях, - это мокрые люди, а люди, которые любят двигаться в стороне от других, - это сухие люди. Подводя итог, взаимное разделение и движение = сухость, а взаимная близость и фиксация = влажность.

Считается, что сухо-морские ощущения, которые люди дают другим в межличностных отношениях, имеют по существу то же самое происхождение с точки зрения размера кинетической энергии и силы притяжения и адгезии (межмолекулярных сил), что и сухость и влажность молекул газа и жидкости, а также сухие и влажные объекты в целом, соответственно.

c) 1999-2004 годы Впервые опубликовано в 1999-2004 годах.

О взаимосвязи между сухим и влажным межличностным поведением и молекулярным движением газа и жидкости.

1992-2008 Впервые опубликовано.

Введение сухо-мокрого взгляда на человеческое поведение имеет эффект соединения межличностного и социального поведения людей, которое до сих пор мало соприкасалось с физикой молекулярного и предметного движения.

Короче говоря, можно показать, что сухие и влажные частицы различного размера (человек-объект-молекула) имеют общее поведение и режимы движения как для сухих, так и для влажных случаев, несмотря на то, что они различны по размеру.

Если движение каждой частицы совпадает с движением газовой молекулы, то движение частиц воспринимается человеком как сухое, от молекулы к человеку.

С другой стороны, если движение каждой частицы совпадает с движением жидкой молекулы, то движение частиц воспринимается человеком как влажное, от молекул к человеку.

(Примечание: я впервые подумал об этой идее в 1992 году.

(Примечание: Необходимо упростить термин "картина движения молекулы жидкого газа", приведенный выше, чтобы сделать его более легким для вызова и запоминания.

В дальнейшем картина газомолекулярного движения будет называться картиной движения D, принимая аббревиатуру D, чтобы дать сухое (сухое) ощущение.

С другой стороны, молекулярная модель движения жидкости дает ощущение влажности, поэтому мы возьмем акроним W и назовем его "моделью движения W". В этом сокращенном виде, например, мы назовем его "моделью движения D".

Сокращая его таким образом, мы можем сказать, например, что поведенческие модели молекул жидкости и японцев следуют общему "шаблону действия W", а поведенческие модели молекул газа и западных людей следуют общему "шаблону действия D", и так далее.

Интернет-анкетный опрос (проведенный в конце марта 2005 г.) подтверждает, что приведенное выше объяснение верно.

(Более подробную информацию о вышеприведенном объяснении см. в справочном разделе.

Эти результаты показывают, что симуляция движения молекул газа воспринимается как сухая, когда симуляция наблюдается как человек, в то время как движение молекул жидкости воспринимается как влажное. Человек, который ведет себя так же, как газово-молекулярное движение, считается сухим человеком, в то время как человек, который ведет себя так же, как жидкомолекулярное движение, считается влажным человеком.

Вышеописанные закономерности движения газа и жидкости можно описать следующими словами к коротким предложениям.

Таблица 30

Примерно в сентябре 2005 г. был проведен опрос с целью определить, действительно ли вышеприведенные выражения чувствуют себя суше и влажнее, если поведенческая модель D и поведенческая модель W соответственно.

(Подробнее об этом см. в разделе "Материалы").

Здесь движение частиц в соответствии с молекулярными моделями движения газа и жидкости должно быть представлено следующим образом, если мы хотим соответствовать концептуальным представлениям в традиционной социологии и психологии, соответственно.

Таблица 31

Более подробную информацию см. в следующей таблице.

Таблица, организующая сухие (газообразные) и влажные (жидкие) молекулярные и частицовые модели движения.

Таблица 32

Следующая таблица представляет собой сводку вышеуказанных

молекулярных движений газов и жидкостей с точки зрения человеческого поведения.

Таблица, которая организует поведенческие модели частиц, общих для молекул и человека, как индивидуальные человеческие характеристики.

Если вы . Если вы хотите стать сухим или влажным человеком, вы должны попытаться вести себя так, как показано в таблице ниже.

Таблица_33

Можно сказать, что поведение людей в сухих и влажных обществах может быть смоделировано компьютером с помощью средств, аналогичных моделированию молекулярного движения газа/жидкости.

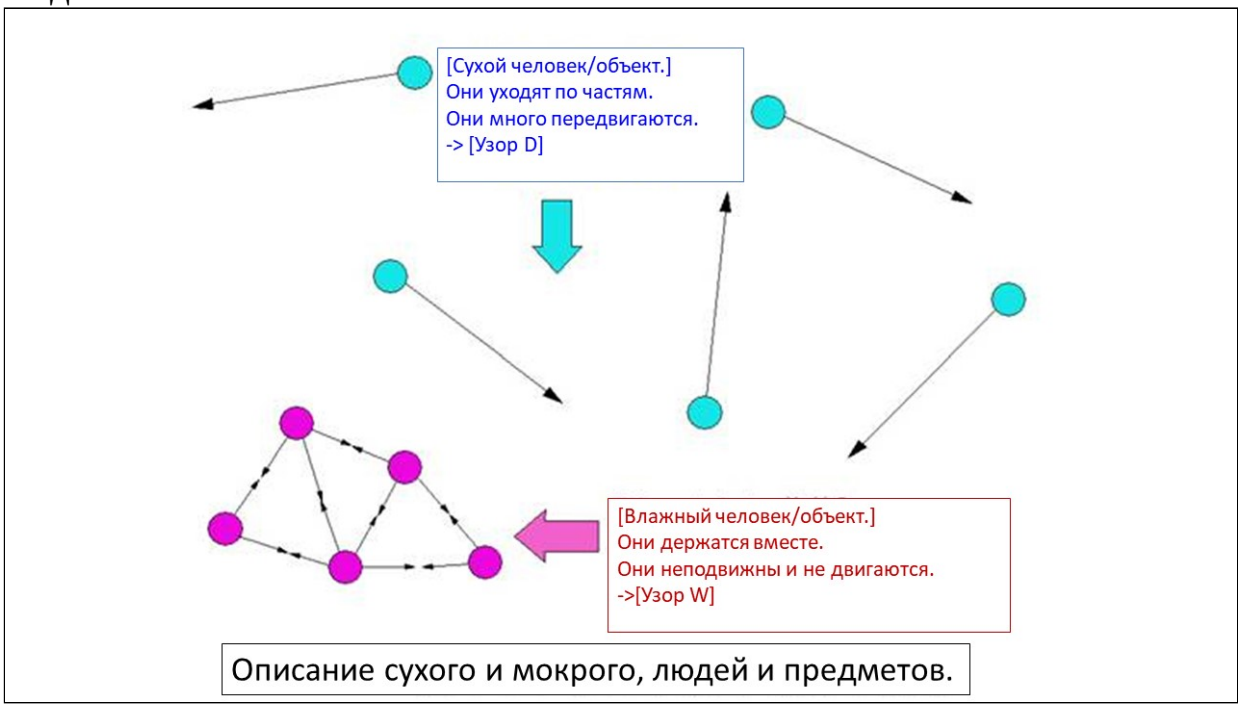
Например, тот факт, что японцы и жители Восточной Азии влажные, а западные - сухие, говорит о том, что поведенческие модели японцев и жителей Восточной Азии, которые в основном являются сельскохозяйственными и женскими, по существу похожи на молекулы жидкости, в то время как модели кочевников, скотоводов, мужчин, западных жителей похожи на газовые молекулы.

В западных обществах кочевников, скотоводов, доминирующих мужчин, движение людей похоже на движение воздуха, которое может быть смоделировано газообразным молекулярным движением (модель движения D) и может быть названо "газообразными обществами". Японские и восточноазиатские общества, которые в основном являются сельскохозяйственными и женскими, близки к жидкостям, таким как капли воды, и их движение может быть смоделировано молекулярным движением жидкости (модель движения W), и может быть названо "жидкостными обществами".

Таким образом, введение сухо-мокрого взгляда на анализ мировых

обществ и культур приведет к применению ноу-хау моделирования движения объектов, разработанных в физике, в социологии и психологии, и в значительной степени будет способствовать развитию социологии и психологии.

Сухие и влажные объекты (в том числе молекулы.) ~ На следующем рисунке обобщены общие закономерности движения и поведения людей.



Описание сухого и мокрого, людей и предметов.

Более подробное описание взаимосвязи между молекулярным ~ объектом ~ уровнем сухости/мокрытости человека представлено ниже.

1. Пояснение закономерностей движения молекул газа и жидкости.

Для того, чтобы понять, как и почему наши поведенческие модели производят сухо-мокрые межличностные ощущения, сначала необходимо пересмотреть механизмы, которые производят различия в свойствах физических газов и жидкостей, которые, по сути, дают человеку различные сухо-мокрые ощущения. Газы дают нам сухие ощущения, а жидкости - влажные. Для того, чтобы увидеть разницу между газом и жидкостью, нам необходимо свести нашу перспективу к молекулярному уровню.

В частности, разница между молекулами газа и жидкости вызвана следующими факторами.
[1] Различия в величине кинетической энергии (степень движения)
В жидкости степень движения (кинетическая энергия) низкая (малое движение, медленная скорость). Для газов степень движения (кинетическая энергия) высокая (они много двигаются и быстрые).
Для газов степень движения (кинетическая энергия) должна быть высокой (много двигаются, скорость высокая). Для газов степень движения (кинетическая энергия) должна быть высокой (они много двигаются и быстро двигаются).
[2] Разница в степени межмолекулярной силы
В жидкостях межмолекулярные силы притяжения, которые являются межмолекулярными силами притяжения между молекулами, сильно работают, чтобы уменьшить расстояние между ними, притягивать, прилипать, тянуть и проверять друг друга.
В газе между молекулами практически нет межмолекулярных сил притяжения, которые являются межмолекулярными силами притяжения, которые притягивают и притягивают друг друга ближе друг к другу.
Степень действия межмолекулярной силы в газовых телах очень низкая.
Причина, по которой степень межмолекулярной силы велика в жидкостях и мала в газах, заключается в том, что...
(1) Поскольку кинетическая энергия молекул жидкости низка, они не могут перемещаться без межмолекулярных сил, которые изначально существуют между молекулами (межмолекулярные силы), которые притягивают, присоединяют и проверяют друг друга, и они созерцают межмолекулярные силы.
(2) В случае газовых молекул степень движения (кинетическая энергия)

настолько велика, что они способны преодолевать межмолекулярные силы и свободно передвигаться, не испытывая влияния межмолекулярных сил.
Это объясняется тем, что они свободны от влияния межмолекулярных сил.
Причина, по которой межмолекулярная сила действует в большой степени в жидкостях и в малой степени в газах, заключается в том, что они свободны от влияния межмолекулярных сил.
(1) Поскольку кинетическая энергия молекул жидкости низка, они не могут передвигаться без межмолекулярных сил, которые изначально существуют между молекулами (межмолекулярные силы), которые сближают их, притягивают и удерживают, и они находятся во власти межмолекулярных сил.
(2) В случае газовых молекул степень движения (кинетическая энергия) настолько велика, что они способны преодолевать межмолекулярные силы и свободно передвигаться, свободные от влияния межмолекулярных сил.
Это объясняется тем, что

2. Применение к объектам в целом

Жидкая вода при прикосновении кончика пальца становится влажной и прилипает к коже, цепляясь за нее и отказываясь ее покидать. В связи с этим можно сказать, что между жидкой водой и кончиками пальцев существует притяжение оставаться прикрепленными друг к другу. Кроме того, жидкая вода остается в одном и том же месте навсегда, если не двигать кончиками пальцев, и не двигаться. В этом отношении жидкая вода менее кинетическая и активная, чем газообразный водяной пар и т.д.

Таким образом, чтобы развить эту идею, можно сказать, что к объектам в целом применяются следующие законы.
(1) Объекты (молекулы к человеку) обладают высокой подвижностью, активностью, подвижностью и текучестью, а силы притяжения (связи) между ними должны быть небольшими. (Отдельно друг от друга.) В

этом случае они должны быть сухими. Сухая.
(2) Объекты (молекулы к человеку) должны обладать низкой подвижностью, активностью, движением и текучестью, а также высоким взаимным притяжением (связью) между ними. Предметы не должны быть отделены друг от друга. В этом случае они должны быть влажными. В этом случае они должны быть влажными.

Для того чтобы объяснить правильность этой презумпции, она должна быть действительной в отношении предметов, которые находятся гораздо ближе к человеку, чем молекулы. К таким объектам более человеческого размера относятся, например, песчинки на пляжах, реках и пустынях, человеческие (особенно женские) волосы, натто (ферментированная соя), конфеты, а также более крупные объекты, такие как пластиковые настольные теннисные мячи и волейбольные мячики.

Сухой (сухой) песок не прилипает к руке при прикосновении и рассыпается по кусочкам, шелковистый и гладкий. (Он не клейкий и не липкий.) Также, когда дует ветер, такой песок движется вместе с ним, разглаживая его. (Он жидкий.) Напротив, влажный или мокрый песок прилипает к руке, когда вы к нему прикасаетесь, и не сдвигается с места. (Он клейкий и липкий.) Кроме того, такой песок собирается в группы и не движется при дуновении ветра. (Он не жидкий.)

Влажные волосы нелегко рассыпаются в комок, и он не движется, когда дует ветер. Высушенные волосы, с другой стороны, трепещут от ветра и двигаются отдельно, один за другим, шелковистые и непокорные.

Натто бобы, когда перемешиваются, тянут липкие нити и соединяются между собой нитками, слипаясь и пытаясь прийти в себя, чтобы отдохнуть одним куском. В этом процессе между бобами действует притягательная сила притяжения, которая считается эквивалентной межмолекулярной силе.

Зерна конфет, поверхность которых расплавилась (поверхность разжижена), не могут быть удалены, так как они прилипают к кончикам пальцев или к другим конфетам. Даже если попытаться переместить их

одну за другой, они прилипают друг к другу и не могут быть перемещены.

Однако, если клей широко наносится на поверхность или обертывается по всей поверхности двусторонней клейкой ленты, шарики будут прилипать друг к другу и слипаться, что затрудняет их перемещение по одному.

В этом случае считается, что клейкая и связующая природа этих предметов (как только они склеиваются, они не раздвигаются) усиливает притяжение между ними (силу, которая удерживает их вместе и пытается их соединить), лишая их движения, активности, подвижности и текучести. Другими словами, липкая или липкая адгезия предметов, которые пытаются прилипнуть друг к другу, вызывает притяжение предметов друг к другу и затрудняет их движение, что приводит к влажности предметов. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что когда клей длительное время продолжает оставаться под воздействием внешнего мира, а растворитель высвобождается и больше не липнет, предмет чувствует себя сухим и сухим.

(Более подробную информацию об этом см. в разделе "Ресурсы").

Подводя итог вышеизложенным мыслям в простых словах, можно сказать, что в целом объекты, которые прилипают и прилипают друг к другу и не двигаются, воспринимаются как сухие, в то время как объекты, которые быстро отделяются от руки и плавно перемещаются друг от друга, воспринимаются как сухие.

В этом случае влажные объекты пытаются прилипнуть друг к другу, а сухие объекты пытаются отойти друг от друга, и оба они контрастируют с точки зрения взаимодействия и социальных отношений.

Основываясь на этих примерах размеров объектов, значительно превышающих молекулярный уровень, мы считаем возможным расширить вышеупомянутый диапазон сухо-морских ощущений на молекулярном уровне до объектов в целом.

3Приложения к межличностным отношениям

Если мы распространим ощущение сухого и влажного в объектах в целом до уровня человека, то считается, что ощущение влажности и сухости жидкости, например, воды или газа, например, воздуха, и ощущение влажности и сухости у человека такое же, как и ощущение влажности и сухости у человека, находящегося в социальном взаимодействии друг с другом.

Другими словами, применяя понятия движения, подвижности и притяжения к человеку, мы можем понять.
(1) Когда человек останавливается и мало двигается в одном месте (с небольшой степенью активности) и не пытается подойти, держаться вместе или отойти от окружающих его людей. Человек подходит, держится вместе с другими окружающими и отказывается от них отходить. Он не приближается, не держится и не отходит от окружающих его людей. В таких случаях в межличностных отношениях возникает ощущение влажности (например, жидкие молекулы с низкой кинетической энергией и высокими межмолекулярными силами). Создается ощущение влажности.
(2) Когда человек переезжает с места на место, не останавливаясь на одном месте. Когда человек перемещается и перетекает с места на место, не останавливаясь на одном месте. Когда человек отходит от окружающих его людей, вместо того, чтобы сближаться или приближаться друг к другу. Они не приближаются к окружающим их людям и не держатся за них, а стараются отойти от них. Когда это происходит, в межличностных отношениях возникает сухое чувство (как у молекул газа с высокой кинетической энергией и низкими межмолекулярными силами). Создается сухое чувство.
Оно считается сухим чувством в межличностных отношениях (как и газовые молекулы с высокой кинетической энергией и низкой межмолекулярной силой).

В этом случае, рассматривая объекты одинаково от размера молекулы до размера человека, можно понять энергию перемещения, которая

является общей для обоих объектов, как "кинетическая энергия (молекулярный уровень)" = "движение, активность, движение и текучесть (объект на человеческий уровень)", а "межмолекулярная сила (молекулярный уровень)" = "сила притяжения и связывания (объект на человеческий уровень)", которые являются силами, связывающими, соединяющими, соединяющими и агрегирующими друг друга, а также проверяющими и связывающими друг друга.

Приведенное выше объяснение можно обобщить следующим образом: различия в активности и кинетической активности, а возникающие в результате этого большие и малые межмолекулярные силы притяжения, эквивалентные межмолекулярным силам, приводят к влажной и сухой межличностной сенсорной дифференциации, соответственно. (Это объяснение было придумано примерно в 1991-1992 годах).

При этом необходимо учитывать психологические действия и движения, взаимные сдержки и противовесы, близость друг к другу, которые не связаны с физическими движениями, а также физические действия и движения тела и притяжение друг к другу. Например, когда человек сидит за столом, читает книги в различных областях и активно размышляет о различных вещах, наполненный интеллектуальным любопытством, его можно рассматривать как физически неактивного, но психологически активного в своих движениях. С другой стороны, когда два любовника, живущие далеко друг от друга, через телефонную связь ощущают сильное психологическое единство, это можно интерпретировать как сильное психологическое притяжение между ними, даже если они физически находятся на расстоянии друг от друга.

Таким образом, человеческая деятельность, движения и притяжение можно разделить на две категории: физическую и психологическую, из которых психологическая будет обсуждаться в основном в следующих разделах. Это объясняется тем, что физические действия и движения человеческого тела и напряжения между телами являются поверхностными, отражающими деятельность нервной системы внутри тела, в то время как психологические действия, движения и притяжение, основанные на работе нервной системы, более фундаментально определяются поведением человека.

Реальность движения/деятельности, которая дает нам сухое ощущение межличностного ощущения, заключается в том, что нам присуща внутренняя психологическая ориентация для активного перемещения между разделенными друг от друга точками (ориентация на пространственную мобильность), а также внутренняя психологическая ориентация для распространения на точки и области, где мы никогда раньше не были, и для открытия новых мест (для исследования новых целей). (попытка сделать) и психологическая ориентация (диффузионная ориентация). В этом случае - желание обновить атмосферу жизни, изменив свое физическое месторасположение или психологическую сферу интересов, получить новые стимулы, или любопытство к незнакомым вещам, с которыми раньше никогда не сталкивался, иными словами, быть открытыми для новой информации (свежей информации), которой до сих пор не испытывал (до сих пор - некоторое время). Ментальный импульс к получению новой информации (импульс к получению новой информации) является движущей силой движения/деятельности. Противоположная этому, устоявшаяся, недиффузионная ориентация, означающая отсутствие движения/деятельности, дает влажное ощущение в межличностном смысле.

С другой стороны, какова сущность психологического притяжения и силы связи, которая дает "мокрое" ощущение в межличностном смысле? Это врожденная ориентация человека на то, чтобы стать и оставаться психологически близкими окружающим его людям (психологическая ориентация на близость).

Иными словами, (психологическое) взаимное притяжение заключается в том, чтобы постепенно (психологически) приблизить друг друга к (психологическому) положению бытия, а в конечном итоге обнять и стать одним целым. (Стать одним, слиться.) И быть привязанными друг к другу и никогда не покидать друг друга. Можно сказать, что сильная тенденция к уменьшению психологической дистанции друг от друга, а в конечном итоге и к ее сведению к нулю, к соединению, к соединению друг с другом, чувствует притяжение друг к другу и приводит к мокрому ощущению в межличностном смысле.

Приведенные выше объяснения можно резюмировать следующим образом с точки зрения межличностных отношений.
(1) Не пытайтесь оставить другого человека, придерживаясь его психологически. Прилипать, склеить, соединить, связать и быть коллективным. И не пытайтесь двигаться как есть. Не пытайся двигаться просто так.
(2) Не углубляйтесь слишком глубоко в жизнь другого человека, но покидайте его быстро и легко. Быть не приклеенным, не приклеенным, разъединенным и дискретным. И активно передвигаться с места на место. И активно передвигаться.

В этом случае сила прилипания/прилипания является одной из форм притяжения, в том смысле, что она ориентирована на сближение, притяжение и прилипание друг к другу. Эта адгезионная/адегезионная сила также имеет эффект де-движения (деактивации, демобилизации) = фиксации/закрепления, которая удерживает людей и предметы на месте и не отпускает, делая их неспособными к движению.

Будь то молекула, предмет или человеческий разум, когда человек или предмет липко цепляется за другого человека и отказывается двигаться, обычно ощущение влажное, и наоборот - сухое.

4.

Сухо-мокую природу частицы невозможно увидеть, глядя на нее в одиночку. Ее можно увидеть, только взглянув на общество и население, состоящее из множества частиц.

Разница между сухо-мокрым и сухо-мокрым заключается в том, как частицы взаимодействуют с другими частицами. Мокрые частицы прилипают, объединяются и взаимно связывают друг друга с другими частицами, в то время как сухие частицы могут свободно перемещаться отдельно от других частиц.

Эти свойства можно понять, только глядя на несколько частиц

одновременно. Для того, чтобы исследовать сухо-мокрые свойство частицы, необходимо смотреть на несколько частиц одновременно. Для этого недостаточно посмотреть на движение одной частицы или на психологию одного человека, но необходима очень социальная перспектива.

В этом случае типы и размеры взаимодействующих частиц не обязательно совпадают. Что касается размера, то один из них может быть миниатюрным, а другой - огромным. Например, молекула (группа) жидкой воды (минускул), которая прикрепляется к коже человека (гиганта), является примером другого типа и размера. Несмотря на то, что размер частиц может быть разным, можно наблюдать сухо-мокую природу взаимодействия между частицами.

c)1992-2008 годы Впервые опубликовано в 1992-2008 годах.

Исследование моделей поведения типа "газообразное-жидкое". Молекулярно-кинетическое понимание поведения человека.

24 мая 1992 года. Впервые опубликовано.
Интегрированная версия "Газообразное и жидкое".

(Апрель 2022 года. Я изменил формулировку текста, чтобы сделать его более понятным и подходящим для служб автоматического перевода. Содержание самого текста остается оригинальным).

1.

Уровни, описывающие поведение человека. Ниже перечислены возможные содержания, в порядке от самого базового.
01) Уровень физикохимии (движение объектов)
02) Уровень физиологии или биологии (от нейронов до животных. Генетика.)
03) Уровень, характерный для человека (лобные доли головного мозга, а также культура и цивилизация, которую он производит. Культура и цивилизация, которую она производит).

В "поведенческой науке", которая до сих пор занимается поведением человека. В настоящее время ситуация выглядит следующим образом.
01) Социология и социальная психология имеют дело только с человеко-специфическим уровнем. (Даже эксперименты на животных там проводятся редко).
02) Психология в лучшем случае ограничивается биологическим уровнем (применение поведения животных) (Применение поведения животных. (Применение поведения животных, исследования нейронов в физиологической психологии и т.д.).

03) Применение физико-химических идей к поведенческой науке как метафора. Есть много примеров.
Примеры.
//
Психология. Психофизика (Закон Вебера-Фехнера).
Социальная психология. Групповая динамика. (Левин. и др.)
Социометрия. (Морено, Дж. Л.)
Социология. Теория социальных систем и теория самоорганизации (Парсонс, Т. и др.)
//
Однако.
Рассматривать людей как физические существа или объекты, а не просто как метафоры. Рассматривать их поведение как движение объекта. Такой подход на самом базовом физико-химическом уровне.
Этот подход еще не очень изучен.
Эта ситуация похожа на строительство небоскреба без закладки фундамента. Сомнительно, что это подходящая процедура для продолжения исследований.
Поэтому.

Вопросы, которые традиционно изучались на более высоком, специфическом для человека уровне (например, межличностные отношения, этническая принадлежность и т.д.). Нам необходимо пересмотреть, можно ли их объяснить на более базовом физико-химическом уровне.

2.
Отдельные люди. Когда они рассматриваются с очень макроскопической точки зрения на космическом/земном уровне. Что их можно рассматривать в очень миниатюрном виде, как примерно размер физико-химической молекулы.
Однако.
Человеческие существа как физико-химические существа, уменьшенные до молекулярного уровня. Или, манера поведения такой человеческой группы. В какой форме они могут быть зафиксированы? В настоящее время нет значительных исследований на эту тему. (Физико-химический подход, сводящий человека к молекулярному уровню. Это само по себе не представляет интереса для социальных наук в первую очередь).
Люди или человеческие группы как молекуляризованные физико-химические сущности. Их генетическое или культурное поведение. (Этнический и социальный характер.) Связаны ли они напрямую с реальными законами молекулярного движения в физической химии? Это тоже остается неясным в существующих исследованиях. (Исследования, применяющие физику в области социальной психологии. В качестве примера можно привести теорию групповой динамики К. Левина и др. Однако все они останавливаются на метафорическом уровне).
Если удастся установить, что генетические и культурные модели поведения человека имеют прямую связь с законами молекулярного движения.
Компьютерные технологии моделирования молекулярного движения в настоящее время используются в физической химии. Такая технология может быть применена непосредственно к исследованию человека (популяции). Это приведет к осознанию следующего Уровень применения компьютеров в социальных науках. Значительно повысить его.
Цель данного утверждения.

01) Такие предметы, как этничность и социальный характер, которые традиционно рассматривались как темы исследований, характерные для социологии, психологии и культурной антропологии. Показать, что к таким предметам можно относиться как к молекулярной кинетике самой физической химии. Показать, что это возможно.
02) Генетические или культурные модели поведения людей или человеческих групп как молекуляризованные физико-химические сущности. Показать, что они в целом соответствуют законам движения молекул жидкого газа с текучестью. Продемонстрировать это. Показать, что вышесказанное делает непосредственно возможным (а не просто метафорически) физико-химический подход к социальным наукам. Применение компьютерных методов молекулярного моделирования к социальным наукам.

3.
01) Человеческое поведение рассматривается в макроперспективе. Поведение человека, включая социальное и культурное поведение, соответствует физико-химическим законам молекулярного движения жидкого газа (независимо от того, осознает это человек или нет). Люди, строго говоря, демонстрируют иные движения, чем физико-химические молекулы, поскольку у них есть встроенные функции восприятия, ассоциации и движения. Тем не менее, в общей схеме вещей они ведут себя как физико-химические существа.
02) Генетический аспект. Женские или мужские формы поведения. Они соответствуют следующему (2) в соответствии со следующим (1). (1) Биологическая ценность каждого. Их степень. Их размер. (2) Законам молекулярного движения жидкостей и газов.
03) Культурные аспекты. Степень преобладания жидкостей или газов в природной среде, к которой они приспособлены. (Степень влажности или сухости). В соответствии с такой степенью молекулярному движению жидкости или газа соответствует следующее содержание. Аграрное общество. (Оседлое и интенсивное) Кочевое (оседлое и интенсивное) или номадическое общество. （Кочевые общества (мигрирующие и грубые). Поведенческие модели этих обществ. (Этническая принадлежность.)
（Степень влажности культурного поведения человека. Она напрямую коррелирует со степенью увлажненности природной среды).
04) Генетические женские или мужские модели поведения. Культурные

модели поведения аграрных или кочевых обществ, вытекающие из степени влажности и сухости природной среды. Обе вышеупомянутые пары взаимно совместимы. С точки зрения адаптации к природной среде. Самки доминируют в аграрных обществах в условиях среды с преобладанием жидкости (влажная среда). Самцы доминируют в кочевых обществах с преобладанием газовой среды (засушливая среда).

4.
Поведение человека находится в постоянном состоянии текучести с точки зрения взаимодействия. Поэтому поведение человека рассматривается с физико-химической точки зрения. Объектом сравнения является жидкая, газообразная среда. Именно молекулярное движение газообразной жидкости является текучим. (Нетекучие твердые тела из сравнения исключаются).
В этом разделе мы подведем следующие итоги Молекулярное движение жидкостей и газов. Их фундаментальные свойства.
Сначала следует объяснить межмолекулярные силы. Далее принципы молекулярного движения делятся на два измерения - измерение движения (M) и измерение распределения (D), в центре которых находятся межмолекулярные силы.
Далее для каждого из основных принципов следует провести сравнение молекулярного движения жидкости и газа, сосредоточив внимание на межмолекулярных силах и организовав его в виде таблицы.
Это описание должно включать следующее Антропоморфные представления молекул. Позитивное присвоение понятий, используемых в социальных науках.
Его содержание призвано реализовать следующее Наведение мостов между обычной физической химией и общественными науками в плане терминологии.

I. Межмолекулярные силы
Каждая молекула обладает "межмолекулярными силами" (силами взаимного притяжения).
Степень действия "межмолекулярных сил". (Легкость, с которой действуют межмолекулярные силы притяжения.) Она должна отрицательно коррелировать со следующим
01) "Расстояние" между каждой молекулой.

02) "Кинетической энергией" каждой отдельной молекулы, чтобы стряхнуть взаимное притяжение.

M. Измерение движения
Обобщите взаимосвязь между поведением каждой молекулы и "межмолекулярными силами".

M1. Кинетическая энергия каждой молекулы. Она выражается как произведение следующих элементов.
Каждая молекула жидкости обладает средним или высоким уровнем кинетической энергии.
Энергия каждой молекулы в действии. Это.
01) "масса".
02) "скорость".

Кинетическая энергия каждой молекулы. Она находится в прямой зависимости от каждого из следующих факторов
11) "Масштаб" движения
21) "Активность" движения (степень самопроизвольного движения)
31) Твердость "удара" и степень разрушительности в момент взаимного контакта
32) Степень уязвимости в момент взаимного контакта
33) Энергия нарушения статус-кво и перемен

Степень действия "межмолекулярной силы". Она отрицательно коррелирует с кинетической энергией каждой молекулы.
Поэтому значения вышеуказанных показателей 01-31 отрицательно коррелируют с "межмолекулярной силой".

M2. Чем определяется поведение каждой молекулы. Выражается следующим содержанием.
M211. Для каждой из молекул.
01) "Степень свободы" (степень, в которой решение может быть принято без физического ограничения со стороны окружающих молекул).
02) "Автономность" (степень, в которой решение может быть принято независимо от окружения).

03) "Оригинальность" (степень способности принимать решения, отличные от решений окружающих молекул и уникальные для себя).

Эти значения представляют собой следующие степени. Степень, в которой каждая молекула может стряхнуть гравитационное притяжение и свободно двигаться. или Степень, в которой каждая молекула не обязана учитывать влияние гравитационной силы окружающих особей при принятии решения о своем движении. Степень, в которой они способны свободно перемещаться. Их значения отрицательно коррелируют с "межмолекулярной силой" (взаимное притяжение между молекулами).
Чем больше межмолекулярная сила, тем сильнее степень Чем больше межмолекулярная сила, тем сильнее степень "ухода от свободы" в каждой молекуле. (Фромм., Э.)

M212. Межмолекулярная. Выражается следующим образом
01) "степенью взаимозависимости" (взаимно, степенью, в которой на одну молекулу влияют решения о поведении другой молекулы. Ее степень).
02) "Взаимные сдержки и противовесы" (Взаимно регулируют и связывают поведение других молекул. Степень. Взаимное "подтягивание" друг друга. Степень взаимного "оттягивания").
03) "Однородность" (Степень неспособности двигаться индивидуально и дискретно. Степень "однородности").
04) "Коллективизм" (Склонность двигаться в унисон под действием взаимного притяжения. Его тенденция. Его сила).
05) "Ориентированность на других" (Склонность нацеливаться на другие молекулы того же вида. Ее тенденция. Тенденция к поиску взаимного "тепла".)
05B) "Антропоморфизм" (Степень, с которой неорганические объекты одного вида сравниваются с другими объектами того же вида. Степень антропоморфизма).
06) "Взаимная гармония" (Степень, в которой люди "дружелюбны" и "знакомы" друг с другом. (Степень взаимной гармонии.)
Для этого значения можно реализовать следующее содержание. Для данного значения возможны следующие подразделы: от 061 ниже до 063 ниже. Это значение также положительно коррелирует со степенью молекулярного взаимопроникновения или взаимоинтеграции. (D22-11.)

061) "Степень отслеживания притяжения" (Степень притяжения между собой. Степень, в которой это (положительно) отслеживается).
062) "Степень сдерживания отталкивания" (Степень сдерживания действия отталкивания (отталкивающей силы) между друг другом. Недопущение существования движения в направлении, противоположном направлению движения окружения. Степень "единодушия". Их степени).
063) "Отключение сил притяжения" (стряхнуть (окружающие) силы притяжения между собой). (Отключить такие силы притяжения между собой.) (Чтобы свободно передвигаться таким образом. Сдерживать их реализацию. Степень, в которой они сдерживаются).

Эти величины отрицательно коррелируют со "степенью свободы" каждого молекулярного действия. Следовательно. Эти величины положительно коррелируют с "межмолекулярными силами".

M213. По сравнению с окружающей средой. Она представлена следующим образом
01) "Синхронность" (степень оперативной гармонии с окружением и степень, в которой человек стремится ее достичь. Степень, в которой человек стремится ее достичь).
02) "Чувствительность к стыду" (Бенедикт.,Р.) (степень, в которой человек взаимно ощущает внимание и пристальное изучение других молекул окружения. Степень, в которой человек это чувствует).
03) "Легкость быть наблюдаемым" [Р.Бенедикт] (Взаимно, степень, в которой за человеком наблюдают и следят другие молекулы окружения. (Взаимное рассмотрение следующего: Как другие молекулы вокруг него относятся к нему? Степень такого рассмотрения).
04) "Необходимость укоренения" (предварительное согласие на собственные действия. (Предварительное согласие на собственные действия, степень, в которой он взаимно требует их реализации от окружающих. Степень такого учета).

Эти значения указывают на следующую степень, в которой поведение каждой молекулы определяется поведением других молекул вокруг нее. Следовательно. Эти значения положительно коррелируют с межмолекулярными силами.
Эти значения отрицательно коррелируют со "степенями свободы"

каждого молекулярного движения.

M22. Направление (путь) движения каждой молекулы. Путь движения. Он представлен следующим
01) "Постоянство" и "Прямолинейность".
02) "Четкость" (степень, в которой вещи черно-белые. Степень ясности).

Эти значения отрицательно коррелируют с межмолекулярными силами. Направление такого движения. Оно становится зигзагообразным, ситуативным и нечетким, поскольку молекулы притягиваются друг к другу. Это снижает степень его прозрачности.
Результат. "Целенаправленность" действия. (Степень, в которой человек движется по прямой линии к объекту.) Степень четкости снижается.

M23. Как каждая молекула берет на себя ответственность за свои действия. Это выражается
01) "Дисперсия" (Степень, в которой молекула диффундирует среди других молекул. Степень дисперсии).
02) "Солидаризация" (совместно с другими молекулами, принимая или удерживая друг друга. Их степень).
Эти значения являются коэффициентами корреляции межмолекулярных сил.
Эти значения положительно коррелируют с межмолекулярными силами. Степень взаимного притяжения увеличивается. Это увеличивает степень Степень, в которой поведение человека не может быть определено только одной молекулой, им самим. Это уменьшает степень индивидуальной ответственности за свои действия.
Результат. Степень "коллективной безответственности" за свои действия. Степень ее увеличения.

D. Аспект распределения
Объяснение распределения каждой молекулы (группы), уделяя особое внимание ее отношению к межмолекулярным силам.

D11. Взаимное расстояние
Молекулы жидкости находятся на умеренном или большом расстоянии

друг от друга.
Эффективная сила притяжения между молекулами. Степень, в которой. Действует "межмолекулярная сила". Степень, в которой. Их степень отрицательно коррелирует с расстоянием между каждой молекулой.

D21. Распределение каждой молекулы. Оно выражается следующим содержанием.
01) "Индивидуальность" (Каждая молекула взаимно обособлена и независима друг от друга. Степень этой независимости. Степень "индивидуализма").
11) "Объективность точки зрения" (степень, в которой две стороны видят друг друга, не отдаляясь друг от друга. Степень объективности. Не близорукость глаз, которые видят другого).
21) "Территориальность" (Пространство, которое каждая молекула резервирует для себя. Их размер).
22) "Поле зрения" (поле зрения, которое есть у каждой молекулы. Размер, расстояние и видимость в них).
23) "Конфиденциальность" (степень, в которой каждая молекула не следит за своими перемещениями друг за другом и друг за другом. Ее степень).
24) "Степень ориентации в частной комнате" (Каждая молекула должна иметь импульс между собой. (Степень, в которой он делает свое собственное пространство независимым от окружения. Его степень).
31) "(Экологическая) экспозиция" (прямое воздействие каждой молекулы на внешнюю среду, без вмешательства других молекул. Степень воздействия).

Эти значения положительно коррелируют с взаимными расстояниями между молекулами. Поэтому эти значения отрицательно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

D22. Распределение межмолекулярных. Оно представлено следующим образом
01) "Взаимная близость" (Степень, с которой каждая молекула стремится приблизиться друг к другу на расстояние. Ее степень).
11) "Ориентация на слияние и интеграцию" (Степень, в которой каждая молекула пытается слиться и интегрироваться друг с другом. Степень интеграции).

12) "Опирание друг на друга" (Каждая молекула взаимно опирается на другую и опирается на другую. Степень прислонения. Степень ориентации "амаэ". (Дой., Т.))
13) "Степень касания" (Контакты с другими молекулами. (Контакты с другими молекулами, а также количество времени, частота и число граней в этих контактах. (Степень липкости контактов с другими молекулами. Степень контакта.)
Эти значения. Они напрямую коррелируют со следующими величинами. Степень взаимного притяжения между молекулами. Их степень. Поэтому они положительно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.
Эти величины положительно коррелируют со степенью, в которой Более "целостным" и "семейным" становится взаимодействие между каждой молекулой. Степень, в которой это происходит.
21) "Затемнение территории" (границы взаимных территорий. Степень, в которой они становятся размытыми и неясными. Степень их размытости).
Эта величина положительно коррелирует со степенью взаимной интеграции каждой молекулы. (Раздел D22-11.) Эта величина прямо коррелирует с величиной межмолекулярных сил.
"Межмолекулярность" (Hamaguchi, E.). Степень этого положительно коррелирует с данной величиной.

D23. Распределение на уровне молекулярного набора. Оно представлено следующим содержанием.
01) "Дисперсия" (пространственная дисперсия области распределения)
02) "Масштаб" (пространственная протяженность или размер пространственного масштаба области распределения).
Эти значения напрямую коррелируют со следующими величинами Величина взаимного расстояния между молекулами. Сложность притяжения между молекулами.
Таким образом, эти значения отрицательно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.
11) "Концентрация. Концентрация." (Степень, в которой распределение сосредоточено в одном месте. Степень этого).
12) "Непрерывность". (Аналогичная связь распределения. Ее степень).
13) "(Взаимная) степень защиты" (Степень, в которой распределение взаимно навязывает себя своему аналогу в отношении внешней среды.

Это предотвращает воздействие. Степень защиты).
Эти значения напрямую коррелируют со следующими величинами
Малое межмолекулярное расстояние. Легкость, с которой действуют межмолекулярные силы притяжения.
Таким образом, эти значения положительно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

21) "Толерантность к выбросам" (степень, с которой молекула может существовать в плоскости распределения с низкой степенью увлечения своим окружением. Ее степень).
22) "Степень децентрализации" (степень, в которой каждая часть распределения отделена от других частей. Его степень).
Эти значения положительно коррелируют с величиной дисперсии распределения. (->D23-01.)
Поэтому эти значения отрицательно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.
31) "Плотность" (Степень взаимного сцепления. Степень взаимной, сверхплотной ориентации).
32) "Ориентация на грунт" (Степень пространственной ориентации вниз из-за возрастающего влияния гравитации. Ориентация на грунт. Ее степень).
Эти значения положительно коррелируют со степенью концентрации/ агломерации распределения. (->D23-11.)
Следовательно, эти значения положительно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

M. движение x размерность распределения

M. движение. D. распределение. Обобщите пункты, относящиеся к обоим измерениям, обращая особое внимание на их связь с межмолекулярными силами.

MD1. Диффузия
11) "Диффузионная способность" (Степень, в которой область распределения каждой молекулы постепенно диффундирует. Ее степень).
12) "Степень неограниченности рамки распределения" (Область распределения не ограничена. Его степень.) 12) "Степень, в которой

пространство распределения не ограничено рамкой или формой. Степень. Непостоянство объема. Степень непостоянства").
13) "Ориентация в неизвестной области" (Каждая молекула активно бросает вызов и отправляется в области, где другие молекулы еще не были распределены. Степень оригинальности).
14) "Степень оригинальности" (Быть "первым", попавшим в целевую область. (Быть "первым", кто вошел в целевую область, открыть или изобрести что-то новое в этой области. Степень оригинальности).
15) "Ориентация на взаимодействие" (Выходить в различные области и взаимодействовать с другими молекулами (группами). Степень его выраженности.)
Эти значения положительно коррелируют со следующими величинами Величина рабочей энергии. Величина взаимного расстояния.
Эти значения отрицательно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.
Эти значения положительно коррелируют со следующими величинами в распределении. Степень не-"секционности". Степень не-"осьминога". (Maruyama., M.)

21) "Наличие поверхности" (поверхность или интерфейс области распределения. Степень их наличия. Степень их присутствия).
22) "Inside/outside distinction" (Различие между внутренней и внешней частью области распространения. Граница такой области. Степень отчетливости ее содержимого. Его степень).
23) "Cronyism/Clique Orientation" (Ограничение партнера по взаимодействию однотипными молекулами в данной области (внутри группы сверстников). Его степень).
Эти значения показывают степень, в которой каждая молекула слипается и удерживает вместе только те молекулы, с которыми она имеет взаимную межмолекулярную силу. Степень, в которой это происходит.
Эти значения указывают на следующее. "Диффузионная способность" в области распределения. (MD1-11 - MD1-14.) Они низкие. Их значения прямо коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

31) "Поверхностное натяжение" (минимизация площади поверхности области распределения. Количество энергии, умноженное на ее реализацию. Ее степень).

32) "Избегание поверхности" (тенденция каждой молекулы избегать ситуаций, когда поверхность области. поверхности области и прямое воздействие на внешнюю сторону области).
33) "Степень ориентации внутрь" (Каждая молекула стремится находиться внутри области. Ее тенденция).
34) "Исключительность" (сворачивание окна наружу (поверхность региона). Его степень.)
35) "(Внутренняя) степень окклюзии" (Вращение изнутри области наружу. Его реализация становится затруднительной. Его степень. "Групповая сплоченность").
36) "(Внешняя) степень закрытости" (Проникновение во внутрь извне территории. Сложность его реализации. Его степень).
Эти значения показывают степень, в которой молекулы, имеющие межмолекулярные силы, работают друг против друга. Степень, в которой они относятся к другим молекулам как к чужакам. Степень, в которой они это делают.
Эти значения прямо коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

МД2. Текучесть
11) "Подвижность/текучесть" (Добровольное изменение пространства распределения. Его степень).
12) "Масштаб зрения" (Расширение поля зрения, связанное с расширением диапазона действия. Его степень).
13) "Многомерность зрения" (Восприятие объекта с нескольких точек зрения. Реализация этого возможна. Степень ее реализации.)
Эти значения положительно коррелируют со следующими пунктами. Величина энергии движения. Тормозом движения, например, взаимным притяжением молекул. Степень его сопротивления.
Таким образом, эти значения отрицательно коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

21) "Степень оседания" (тенденция молекул покоиться примерно в одном и том же положении, применяя тормоз взаимного притяжения друг к другу. Такая тенденция. Тенденция к "вегетации").
22) "Степень сохранения статус-кво" (если не применить "внешнее давление", тенденция оставаться застойной в текущем положении. Такая тенденция).
23) "Ориентированность на запас" (траектория каждой молекулы

накапливается. Такая тенденция).
24) "обоснованность прецедента" (траектория каждой молекулы повторяет траекторию других молекул, прошедших ранее. Такая тенденция).
Эти значения являются обратными показателям "текучести". Эти значения прямо коррелируют с величиной межмолекулярных сил.

C. Сравнение молекулярного движения жидкости и газа
На основании вышеприведенного объяснения с точки зрения принципов и законов, молекулярные движения жидких газов следует сравнить друг с другом.
Каждая молекула жидкого газа является жидкостью и обладает кинетической энергией.
Степень "кинетической энергии".
Предполагается равная масса на молекулу для обоих газов.
Скорость движения молекул газа намного больше, чем молекул жидкости.
Степень межмолекулярной силы. (Легкость, с которой действуют межмолекулярные силы притяжения).
1) Расстояние между молекулами в газах намного больше, чем в жидкостях.
2) Кинетическая энергия каждой молекулы намного больше в газе, чем в жидкости.
Степень этого намного больше для молекул жидкости, чем для молекул газа, по вышеуказанным причинам.
Результат. Приведенный выше принцип или закон. Их поясняющие утверждения. Их содержание. Он выражается следующим содержанием.
1) Движение молекул жидкости (популяции) соответствует пункту, который положительно коррелирует с величиной межмолекулярной силы.
2) Движение молекул газа (популяция) соответствует пунктам, отрицательно коррелирующим с величиной межмолекулярных сил.

В таблице 1 приведена взаимосвязь между (1) ниже и (2) ниже.
(1)

Принципы и законы, описанные выше. Каждый пункт их описания.
(2)
Каждый из следующих пунктов.
//
1) Положительная или отрицательная корреляция с межмолекулярными силами. Степень корреляции.
2) Совместимость или несовместимость с молекулярным движением жидкости. Степень совместимости.
3) Совместимость или несовместимость с молекулярным движением газа. Степень соответствия или несовместимости с молекулярным движением газа.
//

Описанные выше принципы и законы. Соответствие их содержания реальному молекулярному движению жидкости-газа. Примеры приведены ниже.
I. Межмолекулярные силы
Сведение на нет межмолекулярных сил в жидкости. Другими словами, превратить жидкость в газ. Чтобы достичь этого, необходимо подвести огромное количество энергии извне.
M. Размерность движения
Степень постоянства или прямолинейности направления движения. Для молекул газа степень такого движения гораздо больше, чем для молекул жидкости. ->M211-01.
D. Размерность распределения
Плотность распределения намного больше для жидкостей, чем для газов. (в 1000 раз.) ->D22-31.
Размер площади, занимаемой одним и тем же числом молекулярных групп. (Объем.) Он меньше в жидкостях.
Пример.
Если в сдутый воздушный шарик, помещенный в кипящую воду, налить жидкую воду. Он будет быстро расширяться по мере испарения воды. ->D23-01.
О пространственных подъемах и спадах распределения. Газы поднимаются в направлении неба. Жидкости опускаются в направлении земли. ->D23-32.
MD: Умножение размерности движения на размерность распределения. Жидкость - "постоянная объема". Диффузия" редко наблюдается в

жидкостях.
Пример.
Предположим, мы открываем крышку контейнера, наполненного жидкой водой. Она не выходит наружу, как испарившийся водяной пар. ->MD1-11.
"Поверхности и границы раздела" в области распространения. Они существуют только в жидкостях. (Пример. Налейте воду в прозрачный стакан и вы увидите границы.) ->MD1-21.
"Поверхностное натяжение" существует только в жидкостях. (Пример: копейка плавает на поверхности воды. Пенни плавает на поверхности воды.) ->MD1-31.
Жидкости не имеют тенденции к движению или течению в области распределения.
Пример.
Капля воды, однажды упавшая на горизонтальную поверхность. Она останется там навсегда, если на нее не подуть снаружи (внешнее давление). ->MD2-11.

(c) 1992Впервые опубликовано в 1992 году

По психологической близости

(c)1999.9-2005.10First published

Иллюстрированное обобщение понятия психологической близости и расстояния между индивидуумами, которое является ключом к выяснению сухости и влажности поведенческих стилей. Чем влажнее отношение, тем выше степень психологической близости к другим.

1. что такое психологическое пространство расстояния?
Первоначально считается, что у тех, кто имеет одинаковые представления друг о друге, психологическая дистанция между людьми мала или близка, например, называть друг друга "товарищами". С другой стороны, люди, имеющие разные или противоположные взгляды друг от друга, считаются находящимися на большем или большем расстоянии друг от друга.
Такое ощущение расстояния в межличностных отношениях было описано Итиро Ямане (Ichiro Yamane, 1987), например, с точки зрения (межличностной) психологической дистанции.

Для того, чтобы объяснить эту межличностную (межличностную) психологическую дистанцию между индивидуумами, мы будем использовать понятие "психологическое пространство расстояния". Понятие "психическое пространство" вводится ниже как содержание следующего.
Понятие "ментальное пространство" вводится следующим образом: "пространство, которое захватывает область интересов человека в n-мерном пространстве и позволяет четко указать, где находится каждый человек в этом пространстве". (Положение, в котором находится каждый человек, зависит от различий в области его интересов.

или

Многомерное пространство, в котором индивидуумы могут представлять, являются ли они психологически близкими или далекими друг от друга.

2. положение распределения в психологическом пространстве расстояния.
Подумать о положении распределения множества людей в психологическом дистанционном пространстве (ментальном позиционировании). Знать, где человек находится в психологическом дистанционном пространстве - это то же самое, что знать, что его

интересует и с какими идеями он согласен.
Например, когда у г-на А и г-на Б одно и то же увлечение железными дорогами, их распределительные позиции в психологическом дистанционном пространстве находятся в непосредственной близости от понятия железных дорог и почти идентичны (близость друг к другу. вещь.
Когда у г-на С есть хобби ездить на автобусе рядом с железной дорогой (оба могут быть объединены как общественный транспорт. Когда у мистера D есть только одно хобби - классическая музыка, которая полностью отличается от железнодорожного и автобусного транспорта, то распределение мистера D отличается от распределения мистеров А, В и С, но они находятся очень близко друг от друга. Они далеки друг от друга.

Или, допустим, вводится понятие психологического пространства расстояния в отношении поддержки и противодействия повышению ставки потребительского налога: Когда г-н А и г-н Б поддерживают повышение ставки потребительского налога, то г-н А и г-н Б находятся близко друг к другу в психологическом дистанционном пространстве. Когда г-н С и г-н Д выступают против повышения ставки потребительского налога, г-н С и г-н Д находятся близко друг к другу,

но далеко друг от друга, а г-н А и г-н Б выступают за повышение ставки потребительского налога. В этом случае силы притяжения между близкими друг другу людьми могут действовать между мистером С и мистером Ди.

Если мистер С перестанет выступать против повышения ставки потребительского налога и будет двигаться ближе к согласию с ним, то мистер С будет двигаться в психологическом пространстве расстояния, чтобы быть ближе к мистеру А и мистеру В (которые выступают за повышение ставки потребительского налога).

3. Расстояние в психологическом пространстве расстояния
Путь к созданию расстояния в психологическом пространстве расстояния следующий.
(1) Учитывая, что человек принадлежит к понятию, те, кто близок к этому понятию, считаются близкими, а те, кто далек от этого понятия, считаются далекими.
(2) Для одного и того же понятия, те, кто согласны друг с другом, считаются близкими, а те, кто не согласны друг с другом, считаются далекими.

3) Те, кто более или менее тесно связаны друг с другом, считаются более близкими, а те, кто менее или более тесно связаны друг с другом, считаются более далекими.
Это расстояние в психологическом пространстве расстояния считается связанным с расстоянием между клетками или группами клеток, которые представляют каждое понятие в черепной нервной системе (как измеряется временем трансдукции стимула). Это расстояние в психологическом пространстве расстояния считается связанным с расстоянием между клетками или группами клеток, которые представляют каждое понятие в черепной нервной системе (измеряемое временем трансдукции стимула).

4. Отношение к физическому пространству
Человеческие существа физически близки друг к другу, но отделены друг от друга в психологическом пространстве расстояний. (И наоборот.) Такие вещи случаются. Например, человек, поддерживающий повышение потребительского налога, и оппонент живут в одном и том же многоквартирном доме одновременно.

5. психологическое место существования

Положение, занимаемое каждым человеком в психологическом пространстве расстояния, должно рассматриваться как "психологическая позиция бытия" (психическая позиция).
Психологической позицией существования является.
1) Домены, области и измерения (интересы, предпочтения, увлечения, идеологии и т.д.).
(2) Атрибуты и связи (раса, пол, регион проживания и т.д.).
3) Уровень (знания, интеллект, обучение, способности и т.д.), класс и статус (социальный, например, должность в организации), и
4) Узоры (мысли, поведение, привычки)

Это можно объяснить с помощью понятий и терминов, которые диктуют, где каждый человек находится и где ему принадлежит. Чем больше общность между собой и другим человеком в каждом понятии, тем ближе психологическая позиция их психологического существования и тем ближе психологическая дистанция между ними. Например, те, кто имеет одинаковые интересы, психологически ближе друг к другу, чем те, кто их не имеет. Напротив, когда ценности друг друга становятся разными, когда у них больше нет общих интересов и интересов, и когда уровни их способностей и показатели их работы находятся на большем расстоянии друг от друга, они становятся психологически далеки друг от друга.
Существует два типа дистанцированных психологических позиций существования.
(1) Генетически обусловленные. Половые различия между мужчинами и женщинами.
(2) На основе приобретенных или культурных характеристик (различия в образе жизни между жителями Японии и США).

Когда два человека имеют разные психологические позиции, они воспринимаются как отдельные и отличные друг от друга, а когда у них общая психологическая позиция, они воспринимаются как мокрые, как единые и интегрированные друг с другом.

Те, кто близки друг другу по своей психологической позиции и психологической дистанции, вначале могут быть чужими, но как только они начинают узнавать друг друга, они становятся близкими друг другу как "О, мы просто друзья". Кроме того, они должны быть в состоянии продержаться как друзья и любовники. С другой стороны, люди, психологически далекие друг от друга, могут быть близки друг другу в начале знакомства, но по мере того, как они лучше узнают друг друга, они будут чувствовать себя некомфортно от разницы мыслей между ними, и отношения постепенно уйдут в прошлое.

6. Психологическая ориентация на близость

Ориентация человека в его отношении к одной и той же или более близкой психологической позиции существования друг к другу может быть описана термином "психологическая ориентация на близость".

Причина использования термина близость, а не близость в данном случае. Он заключается в следующем.
Близость - это просто сближение с другим человеком.
Близость - это оставаться в липком состоянии с оппонентом в результате приближения. (Остаться с оппонентом.) Это потому, что включает в себя это.

(Психологическое) взаимное притяжение. Это означает, что они постепенно (психологически) сближаются друг с другом и, в конце концов, обнимаются и становятся единым целым. (Стать одним, слиться.) Можно сказать, что сильная ориентация на уменьшение и, в конце концов, уменьшение психологической дистанции до нуля к другому человеку может ощущаться так, как будто это гравитационная сила между двумя сторонами, приводящая к мокрому ощущению в межличностном смысле.
Таким образом, психологическая ориентация на близость, которая пытается приблизиться друг к другу психологически и физически, является субстанцией психологического притяжения, которое дает другому человеку влажное чувство. Когда эта ориентация близости сильна и человек не хочет прилипать к другому человеку и отдалиться от него, она мокрая, а когда эта ориентация слабая и человек не против отдалиться от другого человека, она сухая.

Например, ребенок, который близок к матери, которая счастливо обнимает его, ученик, который обожает своего учителя, и его учитель, который принимает его, а также мужчина и женщина, которые романтически вовлечены, все они близки друг другу, и у них есть психологическая близость ориентации, которая соответствует этому притяжению.

Для того чтобы стать ближе к другому человеку, т.е. уменьшить психологическую дистанцию, есть два способа сделать это.
1) "Атака": подойти к другому человеку психологически, двигаясь самостоятельно.

2) Пытаться психологически притянуть к себе "тягучего" партнера. Попробовать остановить другого человека, который пытается отойти от вас в психологическом положении, в котором вы находитесь.
Для этого есть две возможные стратегии. Обе они вызывают мокрое межличностное ощущение у другого человека, потому что один из них испытывает психологическое влечение к другому человеку во время выполнения заданного действия.
Примерами "оскорбительных" стратегий являются, например, сочувствие, согласие, доброта и привязанность.
Сочувствие, согласие и симпатия - это отношение, показывающее, что у одного человека есть психологическая общность с другим человеком и что он психологически близок к нему. Это психологическая ориентация, позволяющая уменьшить психологическую отдаленность от другого человека, сблизившись с ним.
Приверженность - это акт активного сближения с человеком, который психологически далек от вас, или прилипания к нему в попытке сохранить то же самое состояние близости. Примером этого является желание ребенка привязаться к своим родителям. Поклонение - это, в основном, желание быть рядом или идти к своему начальству. Примером этого является ученик, который трепетно пытается подойти к учителю. Таким образом, "очаровывая" и "обожая" их, они пытаются приблизиться к своему начальству, двигаясь к ним или держась рядом с ними, что со стороны кажется психологическим влечением между ними и начальством.

В "наступательной" стратегии есть еще два уровня.
1) "Вверх": попытаться догнать противника, который находится на более высоком уровне, чем вы.
2) "Вниз": Попытка догнать соперника, находящегося на более низком уровне, чем вы, или "Вниз": Попытка упасть на тот же уровень, что и противник, находящийся на более низком уровне.
Есть два возможных способа сделать это.
Пример "вверх" - это когда человек со слабыми академическими достижениями, для начала, пытается присоединиться к существующей группе высококлассных игроков, усердно занимаясь.
Примером стратегии "спуска" может быть восхождение в темпе самого слабого человека в группе.

С другой стороны, примеры тактики "подтягивания" включают в себя приставание/интригу, макияж/одежду, ревность, ревность и помощь.

Привлечение или искушение - это "Хочешь ли ты _____, чтобы я тебе понравился? Это поведение, которое пытается направить другого человека в общее с вами состояние, например, оно основано на ориентации, направленной на то, чтобы направить движение другого человека в направлении сокращения психологической дистанции между ним и самим собой, давая ему ощущение влажности.
Макияж и наряд - это действия, которые пытаются сделать другого человека (особенно противоположного пола), который отойдет от вас, если оставить его без присмотра, повернется к вам или обратит на вас внимание, сделав вашу внешность заметной. (Это действие, которое пытается привлечь их к вам.) Это действие, чтобы привлечь других, которые не заинтересованы в вас психологически и привлечь их ближе к вам. Понятно, что именно здесь в игру вступает власть "привлекать" внимание другого человека, или, другими словами, психологическое притяжение. Это психологическая направленность, позволяющая уменьшить психологическую дистанцию до другого человека за счет того, что он приближается к нему, давая другому человеку ощущение мокрости.
В ревности ревнивый человек, который пытается оторваться от себя, чтобы сблизиться с другим человеком (особенно с противоположным полом), пытается оторваться от другого человека, и это можно расценивать как психологическое притяжение к другому человеку с точки зрения психологического притяжения к нему, чтобы вернуться к нему.
Некоторые из стратегий "притяжения" включают в себя, помимо аспектов уровня.
1) "Поднять": поднять оппонента, который находится на более низком уровне, чем вы, на тот же уровень, что и вы.
2) "Понижение": поднять противника, который находится на более высоком уровне, чем вы, чтобы он спустился на ваш уровень.
Пример "поднятия" - помочь или спасти других, а пример "опускания" - утащить других вниз из-за ревности.
Ревность - это когда кто-то, кто изначально находился на вашем уровне и психологически близок друг к другу, по каким-то причинам пытается подняться на более высокий уровень, чем вы (например, он пытался

добиться продвижения на более высокую должность на рабочем месте). Тянет другого человека на более низкий уровень, где вы сейчас находитесь, когда вы остались позади (например, другой человек пытался добиться повышения до более высокого уровня на работе), потому что вы остались позади. (например, разоблачая его скандал.) Таким образом, вы снова отталкиваете другого человека назад. (Чтобы затащить его вниз.) Таким образом, попытайтесь заставить его снова разделить с вами один и тот же психологический уровень. (Например, постарайтесь сделать их работу на том же уровне, что и ваша.) Таким образом, постарайтесь закрыть психологическую дистанцию между вами и другим человеком. Это работа разума. Эта сильная ориентация на общую психологическую позицию создает ощущение влажности. Помощь больше, чем вы (например, уровень изучения предмета. Предоставление инструментов или функций, которые помогают поднять уровень обучения тому, кто отстает от вас (например, в предметной области). (например, преподавание им предмета таким образом, чтобы его было легко понять.) Повышение степени психологического сходства между вами и другим человеком (например, выставление высоких оценок в предметной области) путем доведения их до уровня, более близкого к вам. (например, отмечая высокие оценки друг друга в предметной области), чтобы приблизить другого человека к вам психологически, увеличивая степень (например, способность иметь общий уровень разговора о предметной области).

Эта психологическая близость имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. С положительной стороны она приносит тепло и "человечность", как в дружбе и привязанности. Люди, которые дружелюбны к вам и любят вас, производят положительное впечатление, что они милые и дружелюбные. С другой стороны, негативные аспекты включают в себя ограничения, неудобства и раздражение, вызванные тем, что вы цепляетесь за своего партнера или его околдовали. Эти положительные и отрицательные аспекты могут быть непосредственно воплощены в сильные и слабые стороны человека с мокрой личностью и отношением.

Чувство скованности и помехи, которое человек испытывает, когда он постоянно привязан или ревнует к другому человеку, является результатом психологического притяжения со стороны другого человека, а также следствием психологической скованности, которая мешает человеку свободно передвигаться. Создается чувство

психологической сдержанности, и человек не может свободно передвигаться. Оно является результатом этого. Измеряя силу этих ощущений рабства и сдержанности посредством опросов и интервью, мы можем фактически измерить психологическое притяжение, которое является источником влаги, являющейся невидимой силой. Иными словами, длительность и частота времени, проведенного в непосредственной близости от другого человека (или в отношениях с другим человеком), а также частота поведения человека, пытающегося поддерживать близость с другим человеком (или отношения с другим человеком), например, упорное следование за другим человеком, прилипание к другому человеку или беседа непрерывно и не прерывание разговора после того, как человек начинает говорить, могут быть измерены как психологическое влечение. Можно измерить как силу притяжения.

7. Движущая сила психологической близости

Энергия для обеспечения и поддержания психологической близости с другим человеком имеет функцию поддержания психологической дистанции между нами и другим человеком на коротком расстоянии. Такая ориентация на взаимную близость в межличностных отношениях является психологическим притяжением, эквивалентным физическим межмолекулярным силам.

Люди склонны искать людей, которые психологически близки друг к другу (друзья, любовники, семья...)). Или же мы стараемся иметь больше общего с людьми, которых встречаем. (Психологическая близость.) Кроме того, стараемся поддерживать состояние, в котором у вас с другим человеком много общего. (Поддержание психологической близости.) Состояние психологического притяжения друг к другу. Человек принципиально мокрый в плане поиска.

Человек получает удовольствие от того, что он принят другим человеком, а дискомфорт - от того, что он отвергнут другим человеком. Люди предпочитают встречаться с людьми, имеющими общее мнение с ними, и не любят быть с людьми, имеющими разные и противоположные мнения. Быть принятым другими - это показать, что они находятся в той же психологической позиции, что и вы, а быть

отвергнутым ими - это показать, что они не находятся в той же психологической позиции, что и вы.
Люди, которые имеют такое же мнение, как и вы, или которые согласны с вами, чувствуют себя близко к вам. Человек, который разделяет то же мнение, что и вы, близок к собственной позиции в психологическом пространстве расстояния (психологическая дистанция мала). Это происходит потому, что они близки друг к другу в психологическом пространстве расстояния. Человек, придерживающийся того же мнения, что и он сам, близок друг к другу в психологическом дистанционном пространстве (т.е. психологическая дистанция мала), или разделяет с собой общую позицию.
Люди предпочитают быть с людьми, которые думают так же, как и они, т.е. с людьми, которые психологически близки к ним, создавая тем самым тенденцию к тому, чтобы они были едины только со своим видом. (Ориентация на подобное.) Это потому, что психологически приятно чувствовать утверждение и принятие своего "я" людьми, которые думают так же, как и "я". Для того чтобы осуществить это приятное ощущение, мы стараемся сблизиться с окружающими нас людьми. Иными словами, мы стараемся адаптировать свои мысли к окружающим нас людям, чтобы поделиться с ними своими мыслями. Наше социальное поведение, такое как стремление к близости и желание сотрудничать с похожими на нас людьми, которые нас любят, и которые на нашей стороне, а также желание обмениваться одолжениями, желание синхронизировать и следовать тенденциям, мотивируется приятным ощущением, вызванным психологической близостью с окружающими нас людьми.
С другой стороны, если вы находитесь в компании людей, которые мыслят иначе, чем вы, т.е. людей, которые равнодушны и безразличны к вашим интересам или которые отрицают ваше мнение, вы будете чувствовать себя неудобно (например, неудобно и неприятно) и не будете больше наслаждаться их компанией. Люди, как правило, чувствуют себя неуютно (например, неуютно и неприятно), когда они находятся рядом с людьми, которым безразличны их собственные интересы или которые не согласны с их собственным мнением, и они больше не хотят быть с ними. Тот факт, что мы не получаем удовольствия от общения с тем, кто психологически далек от нас, является доказательством того, что в нашем сознании есть встроенный механизм, который заставляет нас чувствовать себя неуютно

пропорционально психологической дистанции между нами и другим человеком.
Таким образом, человек имеет движущую силу в основе своего разума, которая заставляет его психологически быть ближе друг к другу, и в этом отношении он, по сути, является мокрым существом. Эта движущая сила приближает людей друг к другу, что, в свою очередь, создает группы и общества, в которых люди, психологически близкие друг другу, объединяются.
Тот факт, что люди предпочитают встречаться с людьми, которые психологически одинаковы или близки к ним, и не любят общество людей, которые психологически далеки от них, является доказательством того, что они чувствуют себя комфортно с психологической близостью к другим людям. Считается, что психологический механизм, который заставляет нас чувствовать себя комфортно при психологической близости к другому человеку, не является приобретенной чертой, а является генетически предопределенным.
Психологическая близость к другому человеку - это психологическая "теплота", которую мы ощущаем. Эта теплота - то же самое, что и механизм, посредством которого мы ощущаем тепло в случае физической близости, и является самой естественной и приятной вещью для человека.
С эволюционной психологической точки зрения, мы с большей вероятностью защитим себя от опасности и выживем, когда находимся в непосредственной близости друг от друга, потому что мы с большей вероятностью будем помогать друг другу во время нужды. Люди чувствуют себя более комфортно в непосредственной близости друг от друга, потому что те, кто предпочитает близость друг к другу, с большей вероятностью выживут в суровых условиях, чем те, кто этого не делает, поэтому только те, кто унаследовал эту черту, выжили.
Отсутствие психологической близости с окружающими вызывает неприятное ощущение одиночества и изоляции. Люди с чувством комфорта в присутствии людей, психологически близких к ним, с большей вероятностью выживут, потому что они с большей вероятностью выживут как организм. От
С биологической точки зрения также возможно следующее объяснение. Если вы находитесь в психологической близости с другим человеком, у него будет общий способ чувствовать и думать о вещах с вами. Таким

образом, мы видим другого человека как существо такого же рода, как и мы сами, и воспринимаем существование другого человека так, как будто происходит расширение или расширение нашего собственного тела.

В организме возникает фундаментальный импульс к тому, чтобы как можно шире распространить собственную репликацию себя, чтобы она длилась долгое время. Именно так ведут себя гены.
Но есть и импульс к широкому распространению своего образа мышления и чувств в течение длительного периода времени, даже в приобретенных и культурных аспектах, которые не имеют прямого отношения к генетике. Не только генетически, но и культурно, когда у другого человека есть что-то общее с вами, вы чувствуете себя комфортно, видя дубликат себя в другом человеке. Эта тенденция проявляется не только в генетически близких отношениях родитель-ребенок, но и в отношениях друзей и сверстников, которые генетически не связаны друг с другом.
Поскольку люди, которые генетически связаны друг с другом (родители и дети), имеют общее генетическое происхождение, они склонны видеть друг в друге продолжение себя психологически. Такая тенденция рассматривать других людей, психологически близких друг к другу, как объекты саморасширения, не ограничивается теми, кто генетически связан друг с другом, а широко распространена среди тех, кто разделяет общие темы и ценности, например, среди тех, кто имеет общие интересы.
Например, люди, разделяющие одно и то же увлечение железными дорогами, скорее всего, будут испытывать чувство солидарности друг с другом, поскольку они могут говорить друг с другом о железных дорогах, независимо от того, где они живут и в каком возрасте. Это происходит потому, что у них есть психологическое сходство друг с другом. Чувство этой психологической общности с другим человеком позволяет ему видеть продолжение или репликацию себя в другом человеке, что приводит к подтверждению идентичности самого себя и необходимости различать себя и другого, а также уменьшает психологическую дистанцию между собой и другим человеком....
Психологическая близость к другому человеку приводит к увеличению тех частей себя, с которыми мы можем отождествлять себя. Увеличивая нашу психологическую общность с другим человеком, мы также

увеличиваем изменчивость себя, которую можем найти в другом человеке, и таким образом вычисляем больше копий себя в другом человеке. Психологическое желание уменьшить психологическую дистанцию между собой, т.е. стремление к психологической близости, в широком смысле базируется на мотивации организма к саморепликации.
Эта присущая человеку ориентация на саморепликацию и расширение порождает ориентацию на психологическую идентификацию друг с другом и сближение. Это является психологической основой для того, чтобы "взаимное притяжение" между человеком и друг другом становилось единым целым. В этом смысле именно эта изначальная ориентация на саморепликацию и расширение является движущей силой влажной взаимозависимости взаимного притяжения.
Таким образом, мокрота является движущей силой нашего сближения и взаимозависимости. Мокрота человеческой личности лежит в основе движущей силы, стоящей за формированием человеческого общества. Мокрые люди служат "социальным клеем", который пытается прикрепить и связать сухих людей, которые разъезжаются и не связаны друг с другом, как они есть, друг с другом.

8. импульс психологической отдаленности (сухости).

Хотя может показаться, что это противоречит вышесказанному, считается, что у человека также врожденное стремление отделяться друг от друга и становиться сухим. Другими словами, у нас есть врожденное желание делать все по-другому и не быть слишком липкими друг к другу.

Когда люди пытаются сохранить психологическую близость и общность, делая то же самое, что и другие, например, следуя тенденциям, они склонны делать себя однородными и безличными друг к другу, и человек становится похороненным в целом. Это присущее человеку желание выделяться на фоне других, быть уникальным и распространять свое имя в обществе. (Обретение социальной славы, распространение в обществе как можно большего количества своего

первоначального потомства с точки зрения приобретенной культуры). Противоречить тому желанию, которое у человека есть для этого. (Это желание, вероятно, также является врожденным).

Кроме того, когда люди слишком липкие, у них, естественно, есть желание быть сухими, иметь собственное уединение, иметь собственное пространство, идти в том направлении, в котором они хотят идти, и так далее.

В этом случае мы не можем жить в одиночестве, и как бы мы ни отстаивали идею сухой независимости и самодостаточности, в конечном итоге мы оказываемся в отношениях взаимозависимости с другими. С другой стороны, те, кто ориентирован на сухость, склонны искать то, чего у них самих нет и чего им не хватает друг в друге. и стараются двигаться в направлении "взаимного дополнения", оставаясь при этом непохожими друг на друга. Иными словами, когда люди, которые отличаются друг от друга и психологически далеки друг от друга, помогают друг другу, это принимает форму социального разделения труда. В этом отношении социальное разделение труда является проявлением сухой связи между людьми.

9. гомофобия и психологические конфликты

Природа этого немного отличается от вышесказанного, но если кто-то из вашего рода ведет себя нежелательным для вас образом, то у вас возникнет соблазн отрицать, что вы принадлежите к их роду. Вот что такое родственная ненависть.

Например, любитель железной дороги, который любит тишину, может испытывать неудобство, когда видит, что люди его рода резвились за пределами того, что от него ожидается на станции или в другом месте вокруг редкого вагона, и у него может возникнуть соблазн уйти, притворяясь равнодушным к ситуации, не желая, чтобы его считали своим родством.

Считается, что такие психологические конфликты возникают, когда кто-

то, казалось бы, находится на одной стороне одного класса и психологически далек от вас, но на другой стороне имеет тот тип ценностей, которые вы хотите отрицать и психологически держаться подальше от вас одновременно.

Когда вы выводите двух людей, они похожи в одном аспекте интересов (железнодорожные интересы) и близки в расстоянии, но в другом аспекте интересов (любят ли они молчать или шуметь?) Тогда часто может случиться, даже между любовниками/друзьями и т.д., что у них диаметрально противоположные мнения и они далеки друг от друга.

Потому что люди, которые имеют множество и различные интересы и различные ценности о них в то же время близки в одном интересе, но не обязательно близки в другом, даже встречаясь с одним и тем же человеком, они могут чувствовать себя интимными и мокрыми по отношению к другому человеку время от времени, чувствуя, что они близки друг к другу с точки зрения расстояния, с которым они согласны, и в другое время, они могут чувствовать, что Вы будете чувствовать себя как далекий незнакомец, чьи мнения противоречат друг другу, и вы будете чувствовать себя отчужденными и сухими. Эти психологические противоречия и конфликты, связанные с психологической отдаленностью, могут произойти с любым человеком, имея дело с другими людьми.

(Примечание.
В этом случае каждая ценность может быть представлена как домино, одна за другой, и каждый человек может рассматриваться как массив ценностей домино.
См. отдельный раздел.

10. центральные и периферийные проблемы и процесс определения общей межличностной психологической дистанции.
Как же тогда человек окончательно и всесторонне определяет

психологическую дистанцию между собой и другим человеком, которая варьируется в зависимости от его интересов?

В данном случае мы имеем два типа интересов: центральные и первичные интересы и периферийные и вторичные интересы. С другой стороны, периферийные и вторичные интересы не являются для меня неинтересными, но они не являются для меня центральными и не настолько важны, важны или неважны.

Те, кто разделяет один и тот же центральный интерес и чувствует, что они на одной волне с этим центральным интересом, что они близки друг другу, должны чувствовать, что они, по сути, один и тот же тип людей, близки друг другу, даже если они несколько расходятся во мнениях относительно периферийных интересов и далеки друг от друга. (До тех пор, пока не произойдет никаких изменений в центральном интересе друг друга.) И что от них ожидается, что они будут оставаться близкими и дружелюбными, как друзья и любовники.

С другой стороны, независимо от того, насколько они разделяют одни и те же мнения по периферийным интересам, те, кто не разделяет центральный интерес, или те, кто не согласны друг с другом по центральному интересу, и кто отдален друг от друга, скорее всего, поймут, что они все-таки чужие, и разделят и пойдут своими путями.

Короче говоря, для одного человека наличие или отсутствие общих основных интересов и близость идей и ценностей в отношении основных интересов с другим человеком считаются основными детерминантами общей психологической дистанции с другим человеком.

Методами вычисления общей психологической дистанции с другим человеком являются.

(1) Попросите участников перечислить около пяти или шести собственных интересов, обобщить интересы двух партнеров, а затем попросите их указать степень заинтересованности (от центральной до периферийной) и ценности (например, симпатии и антипатии), которые они имеют для каждого из них и для интересов партнера.

(2) Рассчитайте степень согласия между содержанием центрального интереса между двумя людьми. Например, если они оба разделяют центральный интерес в автомобилях, то степень согласия будет высокой.

(3a) Рассчитайте степень согласия между их мнениями и ценностями в отношении каждого из них и интересов другого лица, которые они подняли на этот раз. Например, даже если два человека заинтересованы в одном и том же "автомобиле", один из них думает, что "автомобили - это круто, поэтому я хочу иметь один как можно скорее (мне нравятся автомобили)", а другой говорит: "Мне нравятся автомобили". (Мне нравятся автомобили)", а другой человек думает: "Мне не нравятся автомобильные выхлопы, и я хочу содействовать движению по предотвращению вождения автомобилей ради предотвращения глобального потепления (я ненавижу автомобили)" (3) Если другая сторона думает: "Мне не нравятся автомобильные выхлопы, и я хочу содействовать движению по предотвращению вождения автомобилей ради предотвращения глобального потепления (я ненавижу автомобили)", то уровень согласия мнений и ценностей низок.

(3b) Балл за каждый интерес должен быть равен сумме степени согласия между мнениями и ценностями двух людей по каждому интересу, умноженной на степень заинтересованности каждого человека в данном предмете, чтобы получить балл за множественные интересы каждого человека.

Чем выше значение обоих пунктов (2) и (3), тем выше воспринимаемая дистанция между двумя сторонами.

Что касается общего количества баллов за множественные интересы в пункте 3, то возможно, что общее количество баллов может отличаться от количества баллов, набранных партнером, в связи с разницей в центральной заинтересованности партнера. Если одно лицо имеет большее количество точек совпадения по вопросу, представляющему для него центральный интерес (но имеющему периферийный интерес для другого лица), то другое лицо имеет большее общее количество точек совпадения по вопросу, представляющему для него центральный

интерес (но имеющему периферийный интерес для другого лица). Другое лицо имеет высокий балл соответствия по вопросу, представляющему для него или нее центральный интерес (но представляющему периферийный интерес для другого лица), таким образом, оно чувствует себя близко к другому лицу с высоким общим баллом соответствия. Напротив, другое лицо имело низкую согласованную оценку по вопросу, представляющему для него центральный интерес. В отличие от этого, соглашение другого лица с другим лицом по вопросу, представляющему для него центральный интерес, имеет низкий балл. В результате, они могут чувствовать, что дистанция между ними и другим лицом далека из-за низкой оценки соответствия множественных интересов.

Поэтому недостаточно использовать (3) выше, но необходимо использовать (2) выше в сочетании с (3) для определения общей психологической дистанции между ними.

Однако центральная забота человека меняется с течением времени или с изменением окружающей среды. Нередки случаи, когда друзья, которые в одно время разделяли одни и те же основные интересы и мнения, с течением времени отдаляются друг от друга, отвлекаются на разные интересы и не соглашаются друг с другом. Можно сказать, что психологическая дистанция между людьми также меняется при таких сдвигах интересов.

Ссылки

Ямане, Ичиро (1987) Аналитическая психология межличностных переживаний на основе эффектов психологической дистанции и уровня знакомства 57(6):329-334

с)1999-2005 годыПервая публикация

Извлечение сухих и влажных моделей поведения

Впервые опубликовано 1992-2005.05

В данном исследовании мы детально исследовали природу человеческих поведенческих моделей, которые считаются в сухо-морозном измерении.

В данном исследовании мы впервые выдвинули гипотезу о том, что сухо-мокрое поведение человека может быть связано с молекулярными моделями движения газа и жидкости соответственно. Если сравнивать людей с маленькими частицами, такими же маленькими, как молекулы, поведение сухих людей такое же, как и у газообразных молекул, а поведение влажных людей такое же, как и у жидких молекул, то мы классифицировали общие поведенческие закономерности между молекулами и людьми как "газообразные = сухие" и "жидкие = влажные" (примерно 1992 г.) (Нажмите здесь, чтобы получить ссылку на документы того времени). Это важный момент.

С другой стороны, в традиционной сравнительной теории японской и западной культур часто объяснялось, что японская культура является влажной, а западная - сухой (например, Юкио Мацуяма (1978), Кандзи Нисио (1969)). Действительно ли это впечатление верно, это вопрос отдельного подтверждения, как некоторые утверждали, например, Сугимото и Маоа (1982), что Япония сухая, а Запад влажный, но до сих пор при сравнении японской и западной культур не было высказано особых возражений против того, чтобы рассматривать японскую и западную культуры по сухо-мокрым осям.

Для того, чтобы исследовать сухо-мокрое поведение, я попытался

исследовать широкий спектр различных образов мышления, основываясь на предположении, что у людей в Восточной Азии, включая Японию, складывается впечатление, что их поведенческие модели мокрые, а у западных - сухие, а также принимая во внимание тот факт, что у людей в Японии и во всем мире складывается впечатление, что их поведенческие модели мокрые, а у западных - сухие, основываясь на предположении, что "газообразные" и "жидкие" сухие. Опрос литературы по сравнительным японским и западным культурам проводился примерно в 20-30 книгах (включая не только академические книги, написанные исследователями, но и эссе, написанные газетными репортерами и бизнесменами). Для понимания природы сухого и влажного поведения был проведен литературный обзор 20-30 книг (не только академических, но и очерков, написанных газетными журналистами и бизнесменами) о японской и западной культурах.

Справочник: Сравнительная литература о Японии, Восточной Азии и западной культуре (〜1993).

Фумио Аояги: Преступление и наказание в Японии 1980 Даичикоки Паблишинг
Бенедикт, Р., Хризантема и Меч: Узоры японской культуры, Бостон Хоутон Миффлин, 1948 (например, "Я вернусь").
Кадилл, У., Вайнштейн, Х., Уход за матерью и младенческое поведение в Японии и Америке, Психиатрия, 32 1969 г.
Кларк, Джи. Японское племя: Происхождение уникальности нации, 1977 г. (в переводе Масуми Мурамацу).
Японцы: Источник уникальности - Simul Publications 1977 г.)
Кенро Дои, Структура Аме 1971 Кобундо
Ederer, G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag (в переводе Ясуши Масуда) Победитель: Таинственный смех Японии. 1992 Алмаз)
Реона Эсаки: Соединенные Штаты и Япония: Thinking in New York 1980 The Yomiuri Shimbun
Хамагути Кейтоси "Восстановление японского единства" 1977 Нихон Кейзай Симбун
Шуджи Хаяси, Управление и культура 1984, Чуокоронша
Инуи Ю. Японцы и творчество - за воплощение нации науки и техники

1982 Публикация Kyoritsu
Эйитиро Исида, Тозаи-сё, Япония, Запад, Чикума Сёбо 1967 года.
Такеши Исида Японская политическая культура: Конкорданс и конкуренция 1970 Пресса Токийского университета
Тацуко Ивата Организация управления играми Японии 1985 Коданша
Синтаро Каса, На пути взгляда 1950 Каваде Шоббо
Каваи Хаяо Материнское общество и японская патология 1976 Чуокоронша
Структура семьи Такенобу Кавасима в Японском обществе 1950 Ниппон Хёронша
Кенрик, Д.М., где работает коммунизм: Успех конкурентоспособного коммунизма
В Японии, в 1988 году, Чарльз И. Таттл Ко.
Тоши Кимура между людьми: Психопатологическая теория Японии 1972 г. Кобундо.
Шосабуро Кимура, Диалог с Европой 1974 Нихон Кейзай Симбун
Дзюничи Кёгоку, Японская политика 1983 Пресса Токийского университета
Масао Маруяма: Идея Японии 1961 Иванами Сотен
Мицукити Масуда: Американская семья, японская семья 1969 Нихон Хосо Шуппан Киокай
Хидеаки Мацуура Хидеаки Мацуура США Сараримандзио 1981 Тоёкэйдзай Синпоша
Юкио Мацуяма, Поощрение Бенсюку 1981 Симбун Асахи
Масао Миямото, Свод правил 1993 года Коданша
Отношения Наканэ Чи в обществе Тэдзоку 1967 Коданша
Накагава Такеши: Тайны Филиппин: Психология и поведение в не-модернистском обществе 1986 Нихон Хосо Киокай
С.К. Крапива и Кунитомо Сакурай: Японский интеллектуальный климат и наука 1989 Кириншокан
Канджи Нисио: Индивидуализм в Европе 1969 Коданша
Дзюнити Нисидзава: Диктатура в битве 1986 г. Президент.
Тацуси Одзуки: Японский в руках, западный в ногах, 1989 Токума Сотэн
Рейшауэр, исполнительный директор, "Японцы сегодня": Изменения и непрерывность, 1988, Чарльз.
E. Tuttle Co. Inc.
Стюарт, Е.К., Американские культурные образцы с межкультурной

точки зрения.
1972 Межкультурная пресса (в переводе Акимото Куме, 1982 Согенша)
Йошио Сугимото и Росс Маоа: Являются ли японцы "японцами"?
Хидео Судзуки: Мыслить в лесу / Мыслить в пустыне 1978 Nippon Hoso Kyokai
Риоко Цунеёси: Сравнение Японии и США в области человеческого развития: Скрытая учебная программа 1992 Чуокоронша
Вацудзи Тэцуро Фудо: Антропологическое исследование, 1935 Иванами Сотэн
Уайтинг, Р., Хризантема и Летучая мышь 1977 г. Тротуары арфистов (Переведено Мидори Мацуи, Хризантема и Летучая мышь 1991 г., Бангэйшуньцзю)

На основании результатов этого исследования, поведенческие модели, предполагаемые как сухо-мокрые, должны быть сначала приблизительно определены как 30. (Цирка 1993.) Первое, что мы сделали, это определили 30 или около того моделей поведения, которые предположительно были сухо-мокрыми. Затем было отобрано около 60-70 моделей поведения с более конкретными и подробными деталями, чтобы сделать исследование как можно более разнообразным и всесторонним. (Circa 1996-97.) В течение этого периода, я использовал метод КейДжей, чтобы постоянно группировать и классифицировать перекрывающиеся элементы с макроскопической точки зрения, и выделил широкие категории поведения, такие как "индивидуализм-коллективизм" и "либерализм-регулирование". (~1999.)

Кроме того, поведения, сходные по содержанию с существующими широкими категориями, но оцениваемые как отличающиеся по нюансам и перспективам, были разделены на категории отдельно от уже существующих. Кроме того, поскольку работа по извлечению элементов категоризации могла быть выполнена только автором с использованием метода KJ, а достаточное количество элементов категоризации (более десяти) могло быть получено сразу же в первой работе, то никакого статистического метода анализа, такого как факторный анализ, использовано не было. (Впоследствии у нас была возможность провести факторный анализ).

Основной период времени, в течение которого проводилась классификация и извлечение подробных элементов для поведения, считающихся сухими/морскими, составил 5-6 лет, 1992-1999 гг. Извлечение и классификация этих предметов осуществлялись только автором (в извлечении и классификации не принимали участия никакие сотрудники). (Сотрудников, занимающихся извлечением и классификацией, не было.

В процессе извлечения специфических поведенческих элементов имели место случаи, когда необходимо было пересмотреть и переработать классификацию, например, дальнейшую стратификацию и разделение, поэтому классификация менялась гибко в зависимости от каждого конкретного случая. Так и есть.

Опрос, проведенный с помощью Интернет-анкеты, подтвердил, что собранные и классифицированные таким образом сухо-морские модели поведения могут быть объяснены аналогией с реальными моделями движения молекул газа и жидкости, в частности, наличием или отсутствием активности и подвижности, а также силой психологически близкой ориентации. Для получения дополнительной информации см. ссылку на подробную классификацию и описание сухих и влажных моделей поведения.

Ссылки.

Мацуяма Юкио (1978) "Беншаку" no susume, The Asahi Shimbun
Нисио, Микиджи (1969) Индивидуализм в Европе, Коданша
Сугимото, Ёсио и Росс Маоа (1982) Являются ли японцы "японцами"? - За пределами специализации и в области плюрализма - Toyo Keizai Inc.

c) 1999-2004 годыПервая публикация в 1999-2004 годах.

На массиве ценностей "Домино

Впервые опубликовано в сентябре 2006 года

Ценности и мнения каждого человека в отношении психологической близости и удалённости индивидуумов рассматриваются как индивидуальное домино, и предоставляется представление о каждом человеке как о массиве или совокупности этих домино.

Человек придерживается различных ценностей и мнений о множественных аспектах и интересах одновременно, которые могут быть поняты в виде массива ценностей и мнений домино, следуя последовательности ДНК.

Это можно понять в виде массива значений и мнений в домино, подобно последовательности ДНК.

Каждого человека можно рассматривать как набор значений и мнений домино, один за другим.

Некоторые из этого набора значений домино в той или иной степени генетически детерминированы, например, затворническая личность, в то время как другие приобретаются, например, нравятся ли человеку поезда или нет.

Прежде всего, у нас есть ценности, которыми мы обладаем, и ценности, которыми мы не обладаем, которые выражаются в наличии или отсутствии домино. Домино - это ценности, которыми мы обладаем, и никакое домино не является ценностью, которой мы не обладаем.

Человек, который интересуется полем, имеет много домино в этом поле, бок о бок, и человек, который не интересуется, имеет домино в этом поле.

Во-вторых, одно и то же домино может быть разных цветов. Их может интересовать один и тот же предмет (например, ядерная энергетика), но на самом деле один человек может быть за этот предмет (ядерная энергетика), а другой может быть против этого.

В этом случае можно сказать, что одно лицо за дело имеет белое домино, а другое против дела - чёрное.

Общие ценности могут быть выражены в том, что два человека владеют одинаковым домино в одном поле и имеют домино одного цвета.

Разные люди имеют разное расположение домино, и это нормально для одного человека иметь домино одного и того же цвета в одном поле, но не в другом поле, или даже если они имеют их, то они имеют домино разных цветов.

И можно сказать, что от общности домино, которыми они владеют, между двумя из них, зависит психологическая дистанция между ними.

Если они разделяют домино, то психологически они близки друг к другу; если же они не разделяют домино, то они находятся далеко.

Те, кто разделяют одно и то же домино, вступают во влажные отношения, а те, кто их не разделяют, вступают в сухие отношения.

Мокрая мотивация - иметь одно и то же домино друг с другом, а сухая мотивация - иметь разные домино друг с другом.

У некоторых людей много домино, у некоторых много домино, а у некоторых несколько.

Также, некоторые домино помогают человеку выжить, а некоторые бесполезны. Домино уничтожаются окружающей средой. В этом отношении отношение к домино такое же, как и к генам.

Сущность ценного домино может быть непосредственно связана с генетикой человека и быть такой же, как ген, или это может быть группа выученных нейронных цепей в нервной системе.

Впервые опубликовано в 2006 году

Плюсы и минусы сухого/морского отношения

с)2002 года.12 Впервые опубликовано

Ниже приведена краткая информация о преимуществах и недостатках сухого или влажного отношения.
Круг указывает на силу, а x - на слабость.

Таблица 34

Понимание четырех типов сухой/морской личности

Сухость и влажность личности не выровнены в одном измерении, как считалось ранее, а, скорее, сухость и влажность существуют отдельно,

независимо и параллельно на личности индивидуума одновременно, и некоторые люди могут иметь и сухость, и влажность.

Предыдущие исследования на этом сайте (до весеннего сезона 2001 года) использовали подход суждения о личности по единому сухо-морозному измерению, например, "ваша личность очень сухая - несколько сухая - нейтральная - несколько влажная - очень влажная". В этом случае на самом деле существует два типа нейтральности: сухо-мокро-нейтральный (ни тот, ни другой) и нейтральный с большим количеством ответов на "очень (вполне) сухой" и "очень (вполне) мокрый", и полдюжины или более ответов на "очень (вполне) сухой" и "очень (вполне) мокрый". Первый можно назвать "(сухо-мокрым) недифференцированным", а второй - "(сухо-мокрым) комплексным/ конфликтным". Во втором случае считается, что "я" склонен к конфликтам при выборе между сухим и влажным поведением.
В последнем случае сухость и влажность не существуют в одном измерении, как считалось в прошлом, но они являются отдельными, независимыми и параллельными друг другу. Обе стороны противоречат и конфликтуют друг с другом. (Конфликт.) Можно сказать, что в таком состоянии они могут выйти на поверхность.
В будущем будет точнее измерять сухость и влажность отдельно и независимо друг от друга.

Таблица 35

Мы считаем, что его можно сократить до одного из четырех типов

(См. раздел "Ресурсы" для получения более подробной информации о вышеизложенном).

С точки зрения психического здоровья, как чистая сухая, так и чистая

влажность, когда можно легко выбрать ту или иную фазу, когда необходимо принять отношение сухости/влажности, являются лучшими, в то время как комбинированный/конфликтный тип, когда и сухость, и влажность вспыхивают одновременно и конфликтуют друг с другом, считается серьезной проблемой.

c) 2001 год8 .

Факторный анализ сухих и влажных личностей и взглядов

2001.03-2005.04Первая публикация

В этом разделе мы описываем результаты классификации личностей и отношений, которые считаются сухими и влажными, не вручную, а на основе уже устоявшихся статистических методов. Иными словами, результаты ответов пользователей Интернета в виде психологического теста были использованы для проведения факторного анализа и объяснения содержания извлекаемых факторов.
Для того, чтобы проверить, действительно ли обычное руководство, субъективная категоризация, при которой аналитические точки зрения пересекаются, действительна, и существуют ли какие-либо классификации, которые были пропущены в процессе, необходимо применить факторный анализ, который может извлечь аналитические точки зрения, полностью независимые друг от друга.
Поэтому было принято решение попросить большое количество респондентов ответить на психологический тест в виде последовательного набора пунктов (более чем в 10 раз больше), которые ранее извлекались как подробные пункты личностного и поведенческого характера, и применить результаты к факторному анализу.

Пункты ответа психологического теста были выбраны случайным образом для отображения сухих или влажных описаний 66 пунктов, которые по результатам предыдущего опроса были признаны значительными и по-разному сухими/мокрыми. Каждый элемент был оценен по 5-балльной шкале (Очень верно. Несколько верно. Ни то, ни другое. Не совсем верно. В какой-то степени верно. Их просят ответить на все вопросы по 5-балльной шкале (2 балла - за очень сухой, 1 балл - за несколько сухой и 1 балл - за не очень сухой), и каждый результат оценивается по 5-балльной шкале. Слегка сухой 1 балл. 0 баллов ни за то, ни за другое. Слегка влажный - 1 балл. Очень влажный - 2 балла).) и обратная связь с респондентами, и баллы были сохранены в файле данных ответов.
При ответе на вопрос респондентов просили дать им псевдоним, чтобы идентифицировать их лично. Кроме того, в преддверии появления умышленного вандализма в ответах не было сделано никаких указаний на то, что данные собирались за кулисами во время ответов на психологический тест с целью отговорить вандалов от попыток совершить подобные действия.
Психологический тест проводился в течение примерно одной недели в середине февраля 2001 г., и ответы были получены от 1046 респондентов. Полученные данные ответов были прогружены с помощью программного обеспечения для статистического анализа (StatView 5.0) для извлечения факторов по факторному анализу. Считается, что пункты, имеющие сходные тенденции ответов по каждому пункту респондентов, относятся к одному и тому же фактору. При этом извлечение коэффициентов осуществлялось основным факторным методом, а для преобразования значений использовалось вращение ортогональной и варимаксовой ротаций. Факторы анализировались путем ограничения анализа собственными значениями от 1,0 и выше. Каждый элемент ответа анализировался только тогда, когда факторные нагрузки были больше или равны 0,400.

Всего в результате факторного анализа было извлечено 16 коэффициентов с собственными значениями 1,0 и выше.
В целом, извлеченные коэффициенты были почти такими же или более подробными, чем коэффициенты, классифицированные и извлеченные вручную.
Факторы, которые появились в ручной классификации, но не в

факторном анализе, были связаны с симпатической ориентацией, уважением к разнообразию, стойкостью и оригинальностью.
С другой стороны, факторы, которые появились в факторном анализе, но не в классификации вручную, были связаны с приоритетом, например, приоритет группы - индивидуальный приоритет (фактор 6), перспектива, связанная с ограничением, например, ограничение числа людей в семье - сохранение интереса в других странах (фактор 7), и перспектива, связанная с интересом, например, интерес к людям - интерес к нечеловеческим материалам (фактор 9).
Ниже приводится подробное описание извлекаемых факторов в табличной форме.

Таблица 36

Таблица 37

с) 2001-2005 годыПервая публикация в 2001-2005 годах

[Справочная информация]

Значение знания сухо-мокрого поведения

2003.12-2004.10Первая публикация

Вот краткое описание того, почему важно и важно знать сухое/морое поведение. В частности, это полезно для понимания социального характера стран по всему миру. (например, сравнение японской, западной культур.) Знания гендерных различий между мужчинами и женщинами с точки зрения социального поведения.

Ниже приведена краткая информация о том, почему важно знать сухие и влажные модели поведения.

(1) Аспект сухой влажности играет важную роль при анализе национального и социального характера стран мира с точки зрения психологических аспектов. Например, по отношению к природной среде, окружающей каждую культуру, "Сухое окружение = кочевая/ пастбищная культура (например, Европа и США) = сухие поведенческие модели". Влажная среда = кочевая/пастбищная культура (например, Япония, Восточная Азия) = влажные поведенческие модели. Устанавливая эту корреляцию, сухо-морое измерение оказывает эффект, облегчающий категоризацию и понимание культур мира.

Например, традиционные сравнительные исследования японской культуры и западной культуры часто предполагают, что японская культура является влажной, а западная культура - сухой. (например, Юкио Мацуяма (1978), Микидзи Нисио (1969) и т.д.).

До сих пор японские (западные) модели поведения описывались как коллективистские (индивидуализм), сочувствующие окружающей среде (несимпатичные), эмоциональные и иррациональные (наука и рациональность), замкнутость по отношению к внешнему миру (открытость), старшинство, акцент на прецеденте и обычае (акцент на оригинальность), предпочтение регуляции (либерализм) и нежелание действовать без внешнего давления (активный). Другими словами, большинство японских (западных) моделей поведения могут быть

всесторонне объяснены с точки зрения сухой влажности. Короче говоря, большинство японских (западных) моделей поведения в настоящее время можно полностью объяснить с точки зрения сухой влажности.

Действительно ли впечатление, что Япония является сухой, а Запад - сухой, - это вопрос, который должен быть рассмотрен Сугимото и Маоа (1982), которые утверждают, что "Япония является сухой, а Запад - мокрой", но до сих пор не было выдвинуто никаких особых возражений против использования оси сухо-мокрытость в качестве основы для сравнения японской и западной культур.

(2) Социально-психологические поведенческие модели мужчин и женщин могут быть подробно объяснены, причем мужчины и женщины понимаются соответственно как сухие и женщины как влажные.

Женщины хотят создавать группы и действовать в группах. (Они предпочитают следовать друг за другом в туалет.) Мужчины, с другой стороны, предпочитают действовать в одиночку. (Коллективизм-индивидуализм)
Женщины любят читать модные журналы, потому что они ориентированы на тенденции в их окружении. Женщины любят синхронизировать свое поведение с окружающей средой. (Гармонизировать.) Напротив, мужчины не особенно соответствуют своему окружению и стараются идти своим собственным путем. (Симпатичная ориентация - несимпатичная ориентация).
Женщины сильно интересуются людьми и посвящают себя построению и поддержанию отношений с окружающими их людьми. С другой стороны, мужчины больше интересуются обезличенными материалами и механизмами и строят отношения с другими людьми как средство достижения цели. (Ориентация на взаимоотношения - нечеловеческая ориентация).
Женщины не любят уходить в неизвестность и пытаться жить в мире прецедентов и традиций. С другой стороны, мужчины активно бросают вызов неизвестной территории, где может таиться опасность, используя себя в качестве морских свинок для достижения оригинальных результатов. (Pre Pre Pre Previousent Oriented - Originality Oriented)

Женщины активно раскрывают себя другим близким им людям, раскрывая их частную жизнь. Мужчины же, напротив, не раскрывают себя. (Отсутствие частной жизни - уважение)
Женщины пассивны в своих действиях. Мужчины, с другой стороны, двигаются по своей собственной инициативе. (Статически ориентированы - Динамично ориентированы.)

Гендерные различия в социальном поведении мужчин и женщин находятся на оси сухости и влажности и могут быть всесторонне объяснены с точки зрения сухости и влажности.

Короче говоря, достоинством понимания сухо-мокрого поведения является то, что различные характеристики западной (кочевой/ скотоводческой), японской и восточноазиатской (аграрной) культур, а также мужской и женской культур, которые в прошлом перечислялись отдельно и по отдельности, можно суммировать и объяснить одним словом - "сухо-мокрого".

До сих пор эти различные аналитические перспективы, коллективист-индивидуалист, полководец-либерал и т.д., рассматривались отдельно и по отдельности. Никогда не существовало концепции, которая объединяла бы их всех вместе.

Такие разнообразные и разрозненные аналитические перспективы можно обобщить одним словом, "сухо-мокрое", и связать вместе, связать воедино и перевезти вместе. В этом отношении понятие "сухо-мокрое" служит контейнером, который позволяет нам нести все разрозненные понятия коллективизма-индивидуализма, регуляционизма-либерализма... в одном месте.

Понятие "сухой мокрой" - это понятие более высокого уровня, которое охватывает, суммирует и включает в себя традиционные понятия индивидуализма, либерализма и т.д., которые являются основными понятиями в объяснении различий между мужчинами и женщинами, между восточными и западными культурами.

Сводя их в единую ось, "сухо-мокрое" облегчает понимание "переселение", "сельское хозяйство (Япония и Восточная Азия)", "кочевничество/скотоводство (Европа и США)" и "женщина-мужчина" (или "матери-патернализм") - все эти понятия были разрозненными и несогласованными.

Иными словами, ось сухо-мокрого анализа облегчает понимание концепций коллективизма-индивидуализма и регулятивизма-либерализма и т.д., которые были предложены отдельно.

Таблица 38

и может быть обработано одним способом. В этом отношении легче анализировать социальную культуру, потому что аналитическая перспектива сфокусирована на одной оси - "сухо-мокрое".

Кроме того,
Коллективизм, регулирование и антиприватность - все это взаимосвязано по мокрой оси, установлено и возникает в одном наборе одновременно.
Другими словами, индивидуализм, либерализм и уважение частной жизни связаны друг с другом на "мокрой оси", устанавливаются и возникают как совокупность понятий одновременно.
Сухие оси (индивидуализм, либерализм, уважение частной жизни и т.д.) и "мокрые оси" (коллективизм, регуляционизм и т.д.) взаимосвязаны друг с другом и устанавливаются и возникают одновременно в одном комплексе.

С этой точки зрения каждая из вышеуказанных осей сухой и мокрой осей должна быть установлена одновременно. Например, индивидуалистическое общество обязательно должно быть либеральным. (Оба сухие.) Коллективистское общество неизменно является антиприватным. (Оба мокрые.) Это можно объяснить.

Или общество с комбинацией понятий, противоречащих каждому из вышеперечисленных набором сухих и мокрых осей. Например, коллективистское (мокрое) и либеральное (сухое) общество. Что оно не может быть создано. Что не может быть коллективистского (мокрого) общества, уважающего частную жизнь (сухого) и коллективизма (мокрого). Они могут быть объяснены.

Как упоминалось выше, перспектива сухой влажности является одним из основных разделов мировых культур: "Оседлая культура. Аграрная культура. (мокрая) - миграционная культура. Кочевая/пастбищная культура. (сухая)" и "женская культура (влажная) - мужская культура (сухая)" измерения соответственно, и в этом отношении можно сказать, что она обладает большой аналитической силой при анализе мировых культур.

В данном случае перспектива сухой культуры не только облегчает анализ мировой социокультуры, но и связывает социальное поведение людей с физикой молекулярного и предметного движения, с которой контакт был незначительным.

Одним словом, можно показать, что каждая частица различного размера, например, сухая и влажная молекула-объект, имеет общий режим действия и движения, несмотря на то, что частицы разного размера.

Тот факт, что японцы и восточноазиатцы влажные, а западные люди сухие, позволяет предположить, что поведенческие модели японцев и восточноазиатцев, которые являются оседлыми, сельскохозяйственными и женскими, по существу похожи на движение жидких молекул, в то время как западные люди, которые являются мигрирующими, кочевыми, пастушескими и мужскими, похожи на движение газовых молекул.

Другими словами, движение молекул газа и жидкости, соответственно.

Таблица 39

Можно сказать, что поведение людей в сухих и влажных обществах может быть смоделировано компьютером так же, как и моделирование молекулярного движения газ-жидкость.

Другими словами, мы можем использовать газообразное молекулярное движение для моделирования подвижных, кочевых/скотоводческих, мужских обществ Запада. Оседлые, сельскохозяйственные, ориентированные на женщин японские и восточноазиатские общества могут быть смоделированы с помощью жидкостного молекулярного движения.

Таким образом, введение сухо-морской перспективы в анализ социокультур мира позволит применить ноу-хау моделирования движения объектов, разработанные в физике, непосредственно к социологии и психологии и внесет большой вклад в развитие социологии и психологии.

Ссылки

Мацуяма Юкио (1978) "Беншаку" не сусуме, Симбун Асахи
Нисио, Микиджи (1969) Индивидуализм в Европе, Коданша
Сугимото, Ёсио и Росс Маоа (1982) Являются ли японцы "японцами"? - За пределами партикуляризма и во множественность - Toyo Keizai Inc.

c) 2003-2004 годыПервая публикация в 2003-2004 гг.

(Для получения более подробной информации по вышеуказанному содержанию, пожалуйста, обратитесь к разделу "Ресурсы".

Комментарий: Сухие и влажные чувства, личность и общество

Сенсорная и перцептивная психология

О соотношении между сухим/мокрым и теплым/холодным/ светлым/темным.

c)2002.2-10Первая публикация

Была исследована корреляция между сухим/мокрым (сухим/мокрым) и теплым/холодным/светлым/темным ощущениями, и получена корреляция между сухим = холодным = светлым, и влажным = теплым = темным.

[Резюме]

В тексте мы обсудим, как сухие/морские ощущения связаны с теплыми/ холодными и светлыми/темными.

Чувства сухо-мокрое, теплое и холодное, светлое и темное воспринимаются разными способами, и между ними, вероятно, будут установлены следующие взаимосвязи.

Таблица 40.

---

1. Чувства сухости/мокрости и тепла/охлаждения

Когда температура предмета близка к температуре нашего тела, мы чувствуем, что он теплый, а когда он намного ниже температуры нашего тела, мы чувствуем, что он холодный.

Если другой человек, у которого есть температура, которая заставляет вас чувствовать себя тепло, находится рядом с вами, вы чувствуете тепло, потому что вы близки к температуре другого человека. Если между вами и другим человеком нет пространства, воздух, нагретый теплом тела между вами и другим человеком, не исчезнет. С другой стороны, если вы находитесь далеко друг от друга, вы чувствуете себя "холодно", потому что есть пространство между вами и другим человеком, и холодный ветер может проникнуть в пространство между вами и другим человеком.

Это относится не только к физическому расстоянию, но и к психологическому расстоянию. Когда между вами и другим человеком больше нет расстояния, и у вас есть сильное чувство психологического единства и близости, вы чувствуете, что другой человек "теплый". И, оседая и обустраиваясь на месте, мы можем поддерживать психологическую близость и "теплоту" друг к другу. Если каждый человек не останавливается и двигается в своем направлении, то ощущение единства между ними теряется, и они начинают чувствовать "холод" друг к другу.

Для получения дополнительной информации о психологической теплоте/холодности межличностных отношений см. ссылку на страницу дизайна интерфейса "Тепло".

В этом случае такие ключевые слова, как психологическое единство или слияние с другим человеком, приверженность и поддержание статус-кво, связаны с "мокротой" с точки зрения сухо-мокрого измерения, в

том смысле, что они ориентированы на психологическую близость друг к другу и установление места, находясь в непосредственной близости друг от друга.

Иными словами, попытка стать единым психологически указывает на то, что существует сила притяжения, сила притяжения, стремящаяся сблизиться и сблизиться друг с другом, что можно рассматривать по аналогии с межмолекулярными силами, действующими между жидкими молекулами реальности, дающими человеку "мокрое" ощущение.

Кроме того, тот факт, что они психологически скомпонованы и пытаются поддерживать теплые отношения друг с другом, не переезжая с места на место, указывает на то, что кинетическая энергия, необходимая для перемещения с места на место, мала. Молекулы газа, которые дают нам сухое ощущение, постоянно движутся, занимая между ними больше пространства, в то время как молекулы жидкости, которые дают нам ощущение влажности, застревают вместе и не двигаются так сильно. Это указывает на то, что кинетическая энергия молекул жидкости низка, а фиксация, чтобы остаться "теплым", также может рассматриваться по аналогии с движением влажной молекулы жидкости.

Такое "тепло", вызванное "близостью = влажностью", также связано с генетической "близостью". Например, связь "родитель-ребенок" - это сильная и теплая человеческая связь, связанная с высокой степенью генетической общности, или генетической близости.

Можно сказать, что высокая степень общности с другим человеком приводит к психологической близости (теплоте), которая в свою очередь приводит к психологическому притяжению (влажности) к другому человеку, заставляя обе стороны чувствовать притяжение друг к другу и поддерживая это состояние близости.

Соотношение "теплота = влажность" и "холод = сухость" подтверждается результатами авторского исследования "Сухость - влажность личности и отношения" 1999 года.
(Подробнее о содержании вышеизложенного см. раздел "Материалы".

2. Сухо-мокрое и светло-темное

Яркость/темнота имеет много общего с наличием или отсутствием солнечного света в человеческой жизни на земле. В целом, солнечная погода с солнечным светом - "яркая" и облачная, а дождливая погода без солнечного света - "темная".

Как только дождь прекращается, через некоторое время тепло солнца испаряет дождевую воду и она исчезает с земли. Из опыта известно, что в этом случае влажные лужи, как правило, остаются в темных, тенистых местах гораздо дольше, в то время как яркий солнечный свет сухой.

Из этих объяснений, человеческий смысл жизни заключается в том, что темнота = тень = "лужа". (Меньше испарения воды.) ＝The корреляция между этими двумя понятиями - "мокрое" и "яркое = солнечное = испарение воды = сухое".

В японском языке слово "тень и влажность" часто используется, например, для описания характера человека. Этот термин указывает на то, что "инь = темнота" и "влажность = влажность" тесно связаны друг с другом.
Из приведенного выше объяснения их можно резюмировать как "легкость = сухость" и "темнота = влажность".
Для получения более подробной информации о светлоте/темноте человеческой личности, пожалуйста, перейдите по ссылке на страницу, посвященную "светлой" личности. В принципе, можно сказать, что "легкая" личность - это "сухая" личность.

Другими словами, более вероятной является жизнерадостная личность.
1) Межличностные отношения являются сухими, поскольку они более открыты, не замкнуты и более общительны.
(2) Их отношение более энергичное, бодрое и активное, и они чаще двигаются, что является сухим.
(3) Способ восприятия вещей является рациональным и сухим, поскольку они пытаются воспринимать вещи более ясно и ясно.

Это и есть та точка, в которой мы видим вещи более ясно и ясно, которая сухая.

Соотношение "темнота=светость" и "легкость=сухая" подтверждается также результатами авторского анкетного опроса о сухости и влажности личности и отношения к ней, проведенного в октябре 2002 года. (Подробнее о содержании вышеизложенного см. раздел "Материалы".

3. несовместимость ярких и теплых личностей

Буквальная интерпретация вышеуказанных результатов привела бы к корреляции между "яркой личностью (= сухая личность) = холодная личность" и "темная личность (= мокрая личность) = теплая личность". Это указывает на то, что существует противоречие между двумя желательными личностями, которые являются "веселыми и теплыми". Можно сказать, что жизнерадостный и теплодушный человек идеален, но в действительности этого трудно добиться. Короче говоря, "веселая" личность и "теплая" не совместимы.

4. Выражение сухости и влажности и цветовой координации.

Исходя из вышеизложенного, считается эффективным использовать "холодные и яркие" цвета для сухости, а "теплые и темные" - для влажности, при попытке выразить сухость/морозность на одежде и предметах домашнего обихода с помощью цветов.

Для получения более подробной информации см. таблицу в [Резюме] выше, в которой обобщены корреляции между сухим/морским и теплым/холодным, светлыми/темными цветами.

c) 2002 год.2-10Впервые опубликовано в 2002 году.2-10.

Влажный и сухой, сладкий и резкий, острый и круглый.

Впервые опубликовано в ноябре 2002 года

После изучения взаимосвязи между сухостью/мокростью (сухой/мокрый) с точки зрения сенсорного восприятия и сладостью/остротой с точки зрения вкуса и анализа, была получена корреляция между сухим=сухим=острым и мокрым=сладким=круговым.

На баночках для алкогольных напитков, например, на баночках для "жевательных" напитков, часто указываются стадии вкуса. Там наклеиваются этикетки типа "Сухой 5-4-3-2-1 Сладкий", что указывает на то, что сухость является противоположностью сладости, то есть сухости.

В связи с этим, если "сухость = сухость", то ее противоположностью, влажностью, считается сладость. Свидетельством того, что такое рассуждение может быть правильным, является понятие "сладость" в клинической психологии.

Doi, 1971], сосредоточился на "amae" как японском слове, уникальном для японского языка, которого нет на Западе. Понятие "аме" определяется как младенческое стремление к зависимости от других, основанное на чувстве единства в межличностных отношениях.

В этом случае отношения, характеризующие "порчу", такие как "стремление к чувству единства с другим человеком" и "стремление к зависимости от другого человека", согласуются с содержанием "мокрых" отношений, которые я объяснил с точки зрения психологического подхода к другому человеку, объединения и интеграции, а также взаимозависимости.

Исходя из приведенных выше результатов, почти наверняка слово

"сладкий" ассоциируется с влажностью, а противоположное слово "пряный" ассоциируется с сухостью. С точки зрения вкуса, сухость = сухость, а влажность = сладость.

В этом случае вкус и межличностные ощущения имеют общее сухо-морозное ощущение, выходящее за рамки одного сенсорного режима, т.е. сладость = влажность и пикантность = сухость.

Термины "сладкий" и "пряный" не ограничиваются вкусом, а используются также для описания лезвия или даже остроты критики.

Например, "сладость начинки" указывает на то, что край анализа слишком круглый, чтобы проникнуть в квадратный угол лезвия. В этом отношении можно сказать, что "сладость" связана с сочностью (округлостью) и свойствами, которые она привносит, которые не являются угловыми, а лезвие тупое, что делает невозможным резкий срез предмета.

С другой стороны, можно сказать, что "сухость" связана с покалыванием, остротой лезвия и остротой режущего края анализа, который режет предмет, как в выражении "сухая, злобная критика, режущая людей и общество".

Почему и как эти ощущения "сухого" и "сладкого" связаны с ощущениями сухого/морского?

Например, когда объектом являются человеческие отношения, "сладость" идет в направлении сохранения отношений по кругу, не прерывая их. Можно сказать, что она связана с поддержанием межличностных отношений и отношений, что приводит к мокрому отношению держаться вместе и не оставлять другого человека.

Грубость, с другой стороны, движется в направлении разрыва отношений с острым краем. Можно сказать, что это связано с разрывом межличностных отношений и приводит к сухому отношению, которое быстро покидает другого человека.

Из этого видно, что, похоже, существует взаимосвязь между "сладостью

= необрезанием соединения, вызванным округлостью режущей кромки анализа и т.д.; поддержанием = влажностью" и "сухостью = обрезанием соединения, вызванным остротой режущей кромки; разрывом = сухостью".

В смысле вкуса сладость связана с округлостью языка, а пряность - с остротой языка. В смысле вкуса, сладость связана с округлостью языка, а пряность - с остротой языка. =This относится к "пряности = сухости" и "сладости" = "некруглости", соответственно.

Ссылки
Кенро Дои, "Структура Аме", 1971 год, Кобундо.

c)2002 годПервая публикация

О соотношении между сухостью/мокростью и затенением

c)2002.11-2006.9 Впервые опубликовано

После изучения взаимосвязи между сухостью/мокростью (сухой/мокрый) и плотностью/легкостью (легкость) с точки зрения сенсорного восприятия была получена корреляция между сухим = светлым (бледным, светлым) и влажным = толстым.

В целом, "плотность" указывает на большее количество ингредиентов в

заданном объеме, или на степень, в которой вещество заполняет место без зазоров.
Противоположными чувствами "толщины" являются "легкость", "тонкость" и "легкость". Тонкость ингредиентов в заданном объеме приводит к меньшему раздражению и меньшей настойчивости, как в "соке легком и легком" и так далее.

Взаимосвязь между этим чувством легкости и влажности и сухостью или влагой сока считается следующей: легкий и легкий = сухой и толстый = влажный.

Сок "30% сока" воспринимается как более тонкий, чем сок "70% сока", что означает, что сок 70% сока содержит больше компонентов сока, чем сок 30% сока в определенном объеме, и, следовательно, сок 70% сока является более стимулирующим для вкусовых рецепторов. Это свидетельствует о том, что более густой сок имеет более высокую плотность присутствующих компонентов сока и более плотный в заданном объеме.

Плотность пропорциональна плотности сока. С другой стороны, высокая плотность существования и влажность также пропорциональны друг другу.

Иными словами, чем выше плотность, тем более влажными являются предметы, тем ближе они прилипают друг к другу. Когда плотность высокая, предметы склеиваются и не отделяются друг от друга, а когда плотность низкая, предметы перемещаются дальше друг от друга, что связано с сухостью.
С другой стороны, когда плотность высокая, создается ощущение плотности, а когда плотность низкая, создается ощущение легкости и легкости.

Из этой взаимосвязи можно сказать, что они связаны следующим образом: высокая плотность = высокая плотность = близко друг к другу и держатся друг за друга = влажность, а свет, свет, тонкий = низкая плотность = далеко друг от друга и сухость.

Например, когда 10 и 20 шариков нейтрального цвета (черные)

диаметром 1 см каждый были помещены случайным образом в прозрачный квадрат площадью 15 см, 10 шариков с низкой плотностью давали более сухое визуальное и тактильное ощущение, чем 20 шариков, а 20 шариков с более высокой плотностью давали более влажное ощущение, чем 20 шариков.

Вышеизложенные идеи подтверждаются результатами анкетирования по сухости и влажности личности и отношениям, проведенного автором в октябре 2002 года.
(Подробнее об этом см. в разделе "Материалы").

Расширяя этот вывод, в человеческой личности могут быть установлены следующие взаимоотношения: "Сильная привычка и кислотность = сильный стимул = более богатый вкус = влажность" и "Светлая привычка и отсутствие кислотности = слабый стимул = легкий и тонкий вкус = сухость".

Например, если человек имеет сильное хобби или является отаку, он страстно увлекается своим хобби. Например, если вы говорите: "Он гик с сильным хобби", это означает, что он страстно увлечен своим хобби и глубоко в него вовлечен. (Человек должен быть одним из тех, у кого есть хобби.) На него смотрят как на предвзятого мыслителя те, кто его окружает. Это показывает, что... Если вы говорите что-то вроде: "Он думает легко", это означает, что он не слишком глубоко вникает в одну идею, но быстро уходит и переходит к следующему.

Это означает, что с точки зрения человеческого вкуса и мысли в целом, можно сказать, что плотный (глубокий) = мокрый, а легкий (легкий, тонкий, неглубокий) = сухой, потому что он мокрый, чтобы быть одним с объектом и не оставлять его, и сухой, чтобы оставить его.

Или, поскольку плотность мысли и глубина чувств к мысли напрямую ведут к смещению мысли (от общего и обычного мыслителя) и размеру привычки, можно сказать, что "предвзятость, привычность и занудство в мыслях". (будучи плотным) = "мокрым" и "здравым смыслом". (быть легким в мыслях. (Быть простым в мыслях, а не привычным в мыслях.) ＝It можно сделать связь между "сухим" и "мокрым".

c) Впервые опубликовано 2002-2006 годы.

Сухо-мокшая и Цифрово-аналоговая ориентация

Впервые опубликовано в феврале 2003 года

С другой стороны, аналоговая ориентация, которая рассматривает вещи как непрерывную величину, больше подходит для мокрого взгляда на вещи, который рассматривает взаимосвязь и построение отношений как диссертацию.

В настоящее время, информация обычно оцифровывается и распространяется в виде музыкальных компакт-дисков и DVD, но до недавнего времени, основное распространение было аналоговым, как, например, LP пластинки.

В цифровом мире все записывается как 0 или 1. Между ними существует глубокая пропасть и разрыв.
Другими словами, ориентированный на оцифровку взгляд на вещи основан на дискретном количестве нулей и единиц, что приводит нас к тому, что вещи воспринимаются как набор квадратных зерен песка, каждое из которых имеет плавно движущийся ноль и единицу. Таким образом, видение вещей как отдельных и разъединенных приводит к сухому взгляду на вещи, основанному на тезисе "дискретных и разъединенных", который отделяет их друг от друга.

С другой стороны, в аналоговом мире вещи не воспринимаются на

пределе 0 или 1, а разрешается падать где-то между ними. В этом суть нелогичного аспекта. Такой аналоговый взгляд на вещи как на серию связей приводит к акценту на взаимную непрерывность, связь и относительность. Другими словами, можно сказать, что аналоговый взгляд на вещи как на ряд взаимосвязанных вещей, который базируется на тезисе "соединение и построение отношений", который базируется на понятии "соединение и построение отношений".

Подводя итог, можно сказать, что цифровое и логическое = дискретное и разъединенное = сухое, а аналоговое и нелогичное = построение связи и отношений = мокрое.

Цифровизация информации, как видно из телевизионного вещания, движется в направлении повышения степени обработки информации с использованием компьютеров типа "Нейман", которые состоят из логических схем, принимающих дискретное отношение только "да" или "нет". Оцифровка информации и ускоренное использование компьютеров типа "Нейман" приводят человеческую цивилизацию в сухое состояние.

С другой стороны, человеческая нервная система, управляющая поведением человека, может рассматриваться как аналоговая нейронная вычислительная машина, управляющая поведением через связь, ассоциацию и связь между нейронами.

Таким образом, человеческая нервная система, по сути, является "мокрой" сущностью, основанной на взаимосвязи нейронов. Таким образом, разрыв между нервной системой человека и аналогово-влажной нервной системой будет продолжать увеличиваться по мере того, как аналогово-влажная нервная система будет продолжать обрабатывать сухую информацию, которая ускоряет оцифровку. В недалеком будущем отношения между ними вступят в стадию серьезной корректировки.

c) Впервые опубликованный в феврале 2003 года

Горячий/холодный и сухой/мокрый

2005.7-2005.10Первая публикация

Рассматривается связь между сухим/мокрым (сухим/мокрым) с точки зрения сенсорного восприятия и теплом/охлаждением, а также кратко обсуждаются причины связи между горячим = влажным и холодным = сухим.

Если количество молекул газа в окружающем воздухе одинаково, то ощущение кожи человека воспринимается как горячее = влажное при высокой температуре, а холодное = сухое при высокой температуре.

Этому есть две возможные причины: (1) Когда жарко, мы потеем.
(1) Когда жарко, пот течет по коже, заставляя ее чувствовать себя влажной.
(2) Когда жарко, количество молекул газа в воздухе, попадающих на кожу в час, больше, чем когда холоднее, а плотность молекул газа, попадающих на кожу, выше, что заставляет кожу чувствовать себя влажной.

Подробнее об этом (2) будет рассказано ниже.

При одинаковом количестве молекул газа, попадающих в кожу в час, чем выше кинетическая энергия молекул и чем выше температура, тем больше количество попаданий. Плотность молекул, попадающих на кожу в час, выше при более высокой температуре. Другими словами, при высокой температуре плотность молекул, попадающих в кожу, выше и плотнее, поэтому кожа чувствует себя влажной (как будто она

влажная).

С другой стороны, когда прохладнее, количество молекул, попадающих на кожу за определенное время, меньше, а плотность молекул, попадающих на кожу, меньше и меньше, поэтому можно сказать, что кожа чувствует себя сухой.

Обезвоживание кондиционера удаляет молекулы газа из воды в пространстве и вытесняет их наружу, тем самым снижая плотность молекул газа в распределении молекул газа, количество молекул, попадающих на кожу, уменьшается, а плотность молекул воды, попадающих на кожу, уменьшается. Это дает тот же эффект, что и более прохладная температура, благодаря чему кожа чувствует себя прохладнее и суше.

Считается, что кондиционирование воздуха уменьшает количество молекул, попадающих в кожу в час, за счет снижения скорости движения молекул газа в пространстве.

Обезвоживание и кондиционирование воздуха имеют одну и ту же точку снижения плотности молекул газа, попадающих на кожу, а обезвоживание с помощью кондиционирования воздуха может быть причиной нашего ощущения прохлады.

С другой стороны, считается, что нагревание увеличивает количество молекул, попадающих на кожу в час, за счет увеличения скорости движения молекул газа в пространстве.

Кроме того, увлажнение увлажнителем воздуха зимой увеличивает количество молекул газа в пространстве, что, в свою очередь, увеличивает количество молекул, попадающих на кожу в час, в результате чего возникает большее ощущение тепла.

Состояние молекулярного движения газа (постоянный участок кожи молекул и количество молекул, сталкивающихся с ним за час) сильно коррелирует с восприятием кожей влажности и сухости. Количество молекулярных столкновений увеличивается по мере того, как молекулы

движутся быстрее, а количество молекул увеличивается. Чем больше число таких столкновений, тем теплее (горячее) и влажнее восприятие.

Таблица 41.

Плотность молекул воздуха, присутствующих в коже человека при столкновении, является умеренной и комфортной, а кондиционеры соответственно охлаждают, нагревают и обезвоживают воздух. Причина, по которой лето в Японии часто неудобно для кожи, заключается в том, что плотность молекул газа на коже слишком высока из-за высокой влажности и высокой температуры воздуха из-за высокого давления в Тихом океане.

Впервые опубликовано в 2005 году

Вес/легкость, вверх и вниз, высокий и низкий, и сухой/мокрый

2006.04-2006.10Первая публикация

Рассматривается связь между сухостью/мокростью (сухой/мокрый) с точки зрения ощущений и веса/легкости, а также кратко обсуждаются причины взаимосвязи между тяжелым = мокрым и легким = сухим.

В целом, газы тяжелее жидкостей при том же объеме одного и того же

вещества.

Газ, дающий человеку ощущение сухости, имеет более низкую плотность молекулярного распределения в качестве вещества и меньшее количество молекул на объем, и поэтому чувствует себя легче.

С другой стороны, жидкость, которая дает ощущение влажности человеческим органам чувств, имеет более высокую плотность молекулярного распределения как вещество и большее количество молекул на объем, чем газ, и поэтому чувствует себя тяжелее.

Тяжелые жидкости ориентированы гравитацией на землю, землю. С другой стороны, легкий газ не так сильно подвержен гравитации, и он ориентирован на небо.

Поэтому легкость и вес соотносятся с сухостью и влажностью соответственно.
Кроме того, она коррелирует с сухостью в небе и ориентацией на небо, а также с влажностью в земле, земле и ориентации вниз.

Например, тяжелый свинцовый шарик будет чувствовать себя более влажным, а легкий шарик для пинг-понга будет чувствовать себя более сухим в том же объеме.

Например, легкий шарик для пинг-понга кажется более влажным, чем тяжелый свинцовый шар.

Или, в полях, ноты выше по высоте воспринимаются как легкие и сухие, в то время как ноты ниже по высоте воспринимаются как тяжелые и влажные.

Даже у людей легкие ноты воспринимаются как сухие, а медленные - как мокрые.

Человек, который ценит легкость и ориентируется на небо и небеса (например, кочевник), будет восприниматься как сухой. С другой стороны, человек, который ценит тяжесть и ориентируется на землю внизу (например, фермер), будет восприниматься как мокрый.

Кстати, чем плотнее легкость, тем тоньше она чувствуется, и чем плотнее тяжесть, тем толще она чувствуется. Существование слова "легкость" объясняет эту ситуацию.

Существует также связь между тонкостью и легкостью и холодностью людей, так как используется слово "холод".

Подводя итог, к человеческим чувствам.
Сухой" = "светлый (вверх, высоко)" = "тонкий (бледный)" (= "холодный").
'Мокрый' = 'тяжелый (внизу, внизу)' = 'темный' (т.е. 'теплый').
Можно сказать, что соотношение между

Впервые опубликовано в 2006 году

Мягкость (мягкость), твердость (твердость) и сухость или влажность

2006.04Первая публикация.

Мы рассмотрели соотношение между сухостью/мокростью (сухость/влажность) с точки зрения ощущений и мягкостью или твердостью, и кратко обсудили, почему создается соотношение между мягким (мягким) = мокрым и твердым (твердым) = сухим.

Постельное белье, подушки и одежда, дающие человеку мягкие ощущения, мягко прилегают к человеческой коже и заполняют

промежутки между ними. Водяная кровать или шлифовка с гелевой ручкой, например, также прилипает к коже, и это ощущение приятно.

Таким образом, мягкий аналог в этом отношении влажный, потому что он заполняет промежуток между вами и вашей кожей и является эластичным и интегрированным.

Однако, когда вы оттягиваетесь от кожи, как сухой футон или подушка, можно сказать, что влажность ткани удобно прилегает к коже, и в то же время она сохраняет сухость, которую легко отделить от кожи.

С другой стороны, если клейкая лента мягко прилегает к коже при первом контакте с ней, но прилипает к коже и сопротивляется, когда вы пытаетесь снять ее, то она действительно влажная.

Когда она находится на вас, она должна быть мягкой и достаточно хорошо прилегать, чтобы закрыть промежуток между вами и кожей. С другой стороны, когда она покидает вас, она должна быстро покинуть вас. Так будет лучше для нас. Это считается самым удобным для человека.

С другой стороны, жесткая пластиковая пластина, дающая человеку жесткое ощущение, не вписывается в кожу человека, создавая большой зазор, или заставляя кожу быть комковатой, твердой и механически сжимаемой. Такое ощущение заставляет человека чувствовать себя сухим и лишенным чувства единства.

Даже в случае человека, негибкий "жесткий" законодатель или чиновник дает другому человеку сухое, засохшее, неинтересное ощущение.

С другой стороны, можно сказать, что стюардесса, которая гибко реагирует на других и относится к ним с состраданием, дает им ощущение умеренной влажности или "увлажнения". Для того, чтобы общество работало гладко, эта "влага" необходима.

Сухо-мокрое, линейность и кривизна

Впервые опубликовано в сентябре 2006 года

Рассматривается связь между сухостью/мокростью (сухость/мокрость) с точки зрения ощущений, линейности и кривизны, а также кратко обсуждаются причины корреляции между "линейным = сухим" и "криволинейным = мокрым".

Следующая взаимосвязь может существовать в отношении сухого/мокрого ощущения и направления движения объектов и других объектов.

Объект, движущийся по прямой, чувствует себя сухим.

Это происходит потому, что объект обладает свободой и независимостью от окружающего его мира, чтобы сохранить первоначальное направление как есть, не подвергаясь при этом влиянию окружающего его мира.

С другой стороны, объект, который колеблется, качается или меняет свое направление, воспринимается как влажный.

Это происходит потому, что при движении вперёд на него влияет и вмешивается его окружение, и он быстро меняет направление, в котором он изначально целился, и в этом отношении он стал существом, зависимым от своего окружения и регулируемым им.

Что касается человеческого характера, то можно сказать, что те, кто

прямые, прямые и жесткие, воспринимаются как сухие, а те, кто гибко меняют или сгибают свое мнение, воспринимаются как мокрые.

c) Впервые опубликовано в 2006 году

Гладкость, неровности/вытяжки и влажность, сухость

Впервые опубликовано в январе 2009 года

Мы рассмотрели соотношение между сухостью/мокростью (сухо/мокрыто), гладкостью и неровностями в органах чувств и рассмотрели соотношение между "неровностями и проекцией = сухостью" и "гладкостью = влажностью".

Артефакт с блестящей, гладкой, безупречной, тщательно отполированной поверхностью дает ощущение единства с поверхностью кожи из-за непрерывности и отсутствия шишек и зазоров между поверхностью и кожей, что дает ощущение влажности.

С другой стороны, угловатые, заостренные, выступающие, неровные, поцарапанные или лишенные гладкости объекты не имеют чувства единства с поверхностью кожи и поэтому дают ощущение сухости.

Это распространяется и на человеческие личности и так далее, и можно сказать, что человек, не имеющий выступающей или заостренной личности, может чувствовать себя мокрым, в то время как человек, имеющий острую, выступающую личность, например, под прямым

углом, можно сказать, что чувствует себя сухим.

В связи с этим можно сказать, что консистентные смазки, смазочные материалы и смазочные жидкости, которые оказывают скользящее и разглаживающее действие на поверхность, также дают ощущение влажности.

Сшивание, стыковка, отслоение и влажность, сухость.

Впервые опубликовано в январе 2009 года

Мы рассмотрели взаимосвязь между сухостью/мокростью (сухость/мокрость) с точки зрения сенсорного восприятия и связывания (связывание, стыковка), а также взаимосвязь между связыванием, стыковкой = влажность и отщеплением = сухость.

Любой человек или объект, способный совершить акт связывания, связывания (соединения) или стыковки (причала), связывания людей с людьми или объектами, воспринимается как мокрый по своей сути.

Роль посредника, посредника между людьми, является мокрой, а тех, кто предпочитает такую роль, можно назвать мокрыми.

Природа секса, в котором человек и мужчина и женщина объединяются и состыковываются, также является мокрой ролью.

Можно также сказать, что стяжки, соединяющие железнодорожные вагоны друг с другом, стыковочные станции ракет, причалы кораблей и т.д. - все это мокрое в природе.

С другой стороны, акт отсоединения (отстыковки, расстыковки) можно сказать сухим.

Липкость и влажность.

Впервые опубликовано в январе 2009 года

Изучить связь между влажностью (влагосодержанием) с точки зрения сенсорного восприятия и слизью, а также обсудить связь между "липким = влажным".

Слизь, жидкость, которая прилипает и прилипает к окружающей среде, дает человеку ощущение влажности.

Слизь играет роль прикрепления предметов друг к другу, при этом она гибко меняет свою форму в зависимости от формы предмета, что и делает его мокрым.

Слизь, например, клейкая жидкость и любовный сок, который выходит из половых органов мужчин и женщин во время секса, является мокрым, потому что играет роль связывания и объединения предмета с объектом.

В этой связи можно сказать, что слизь, липкая или не оставляющая предмета после прикрепления, по сути, влажная.

Коварство

Впервые опубликовано в июле 2006 года

Я попытался организовать понятие коварства как синтеза темноты (инь) и влажности (сырости) с точки зрения сенсорного восприятия.

Коварство - это синтез темноты (инь) и влажности (сырости) с точки зрения сенсорного восприятия.

В нашей повседневной жизни лужи и тому подобное трудно высохнуть в темноте, потому что они не получают солнечного света и остаются навсегда влажной жидкой водой, в то время как при свете они высыхают и становятся сухими под воздействием солнечного света.

Короче говоря, соотношение заключается в том, что свет = сухой, а темнота = влажный.

Коварство можно считать состоящим из нескольких элементов: (1) [влажный]

(1) Они клейкие и липкие со своими "мокрыми" партнерами и постоянно и упорно работают с ними.

(2) Отрицательное, негативное или контрпродуктивное поведение по отношению к "темному" человеку. Делают то, что другой человек не хочет делать, например, издеваются или домогаются.

(3) [Темнота] Делать вещи, которые являются незаконными, вещи, которые были бы осуждены, если бы они были раскрыты, или вещи, которые не разрешается делать. Это такие вещи, как совершение насильственных действий, лишение людей их денег или нарушение прав человека, например, изнасилование.

(4) [Темнота] Делать тайно за кулисами. Делать тайно за кулисами. Не раскрываться. Поверхностно действовать так, как будто ты делаешь что-то хорошее или ничего не делаешь. Украсьте поверхность красиво, чтобы выглядело так, как будто снаружи все в порядке. Или, на поверхности, они притворяются дружелюбными и разговаривают за кулисами.

Подобная коварность в межличностных отношениях характерна для влажного социального климата Японии, а также для общества мура, и является характерной чертой японской культуры.

Она также может рассматриваться как черта, в которой доминируют женщины, с частыми межличностными контактами и склонностью к декорированию поверхностей.

Впервые опубликовано в 2006 году

Увлажнение и осушение.

Впервые опубликовано в ноябре 2009 года.

Дело в том, что мы попытались организовать увлажнение и обезвоживание с точки зрения увеличения или уменьшения количества молекул на единицу объема и его влияния на органы чувств человека.

Увеличение количества молекул на единицу объема, делая его плотнее, является увлажнением.
Обезвоживание - это уменьшение количества молекул на единицу объема или уменьшение плотности.
В этом заключается роль обычных осушителей и увлажнителей.

Увеличение молекулярной скорости будет
Межмолекулярные силы работают реже. Это равносильно обезвоживанию.
Количество столкновений с кожей и т.д. увеличивается. Это называется увлажнением. Повышенная жара и влажность в жаркое лето.

Увеличение количества молекулярных воздействий на кожу. Это называется увлажнением.
Уменьшение количества молекулярных воздействий на кожу. Это называется "увлажнение".

Сделать направление движения молекул ближе друг к другу. Это называется "увлажнение". Это называется "увлажнение". Направление молекулярной траектории взаимно отделяется друг от друга. Это эквивалентно обезвоживанию. Направление молекулярной траектории - взаимное отделение от кожи. Проблема заключается в том, как контролировать направление молекулярного движения, чтобы быть взаимно доступным и отделенным друг от друга машиной.
Это должно быть достигнуто с помощью компьютерных программ и виртуальной реальности.
В магните N и N вместе, а S и S отталкивают друг друга и сухие друг от друга, N и S притягивают друг друга и мокрые вместе.
Для заряженных ионов положительные и положительные ионы и отрицательные и отрицательные ионы сухие друг от друга. Отрицательные и положительные ионы влажные, когда они прикреплены друг к другу.

Индекс дискомфорта и чувство влажности

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Индекс дискомфорта жаркий и влажный летом и высокий. Он должен быть высоким при высокой температуре и влажности.

При высокой температуре скорость молекулярных частиц высока.

При высокой влажности количество молекулярных частиц велико.

Если количество молекулярных частиц в воздухе за час контакта с кожей увеличивается выше определенного уровня, то это вызывает дискомфорт.

При постоянном контакте в течение длительного времени чувствуется влажность, а при кратковременном контакте - сухость.
Пот чувствует себя некомфортно, если он не высыхает. Пот не испаряется из-за высокой влажности и не хватает места, чтобы воздух уловил влагу из пота. Водяной пар уже насыщен воздухом.

Моделирование ощущения влажности

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Мы рассмотрели, как симулировать ощущение влажности в слуховой и тактильной перспективе.

В тактильном смысле она пропорциональна количеству частиц в час, которые попадают на стену, эквивалентна коже - гиперболическая и воспринимает больше влаги = больше влажности.
В зрительном смысле, количество частиц в час пропорционально количеству частиц, которые попадают в наши глаза - гиперболические, а влажность более влажная = больше влажности.
В смысле слуха, это пропорционально количеству звуков в час, которые

прыгают в наши уши - гиперболические, более влажные = более влажные.

Если скорость частиц высока, то они сильно бьют. Если скорость низкая, то попадает только несколько. При таком же количестве частиц, высокая температура воспринимается как более влажная.

Если количество частиц большое, то попадает много частиц. Если количество частиц мало, то попадает только несколько частиц.

Чем выше давление, тем выше влажность. Давление и влажность имеют пропорциональную гиперболическую связь.
При одинаковом количестве молекул, чем меньше объем, тем выше температура, тем выше давление и тем выше влажность.

Сухие и влажные модели движения.

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Логическая линейная и лестничная ступень сухая.
Изогнутый аналог - влажный.

Быстрое - сухое.
Медленное - мокрое.

Сухая, чтобы уйти и следовать параллельным линиям.

Мокро, чтобы подойти ближе.

Газ-жидкость, сухо-мокрость и расширение, ориентирован на нерасширение.

Ноябрь 2009 Впервые опубликовано.

Он объясняет, что сухость ассоциируется с расширением и ориентацией на расширение, в то время как влажность ассоциируется с нерасширяющейся и постоянной объемной ориентацией.

Когда сухие молекулы газа остаются одни, их объем расширяется, и они распространяются, расширяются и распространяются все больше и больше во всех направлениях в новые места. Газы, с другой стороны, полны пионерского духа для того, чтобы расширяться в новый мир в первую очередь.
Сущность сухого газа заключается в том, чтобы расширяться, расширяться и распространяться.
Молекулы сухого газа являются глобальными и универсальными по своей природе, так как их цель - распространение по всему миру и по всему земному шару.
Молекулы сухого газа индивидуалистичны и менее последовательны, поскольку расширяются повсеместно.

В природе сухих молекул газа доминируют мужчины и Запад.

Напротив, влажные жидкости являются постоянными по объему, нерасширяющимися, нерасширяющимися и статус-кво. Если оставить их в покое, то они не должны пытаться распространяться от своего первоначального местоположения. Пытаться поддерживать сплоченность, территорию и единство на местном, региональном и ограниченном уровне. Это общность, вернее, попытка держать молекулы близко друг к другу, маленькие и компактные, и объединять их таким образом, чтобы свести к минимуму площадь их поверхности. Объединение молекул в замкнутое пространство между собой. Молекулы объединяются друг с другом, образуя союз или группу.

В природе молекул влажной жидкости доминируют женщины и традиционный японский язык.

С начала современности Япония следовала по сухому экспансионистскому пути Запада и пыталась идти своим собственным экспансионистским путем.
Даже если пренебречь влиянием Европы и США, можно сказать, что небольшая экспансионистская тенденция в Японии и Китае обусловлена тем, что влияние сухих мужчин остается в незначительной степени, а не сосредоточено исключительно на влажных женщинах.

Ароматы, духи, ароматы и сухость, влажность.

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Чувство обоняния также может иметь сухое или влажное ощущение.

Запах мяты вызывает ощущение сухости.
Альтернативно, напитки с сильным чувством, такие как питательные напитки, производят сухое ощущение.

Аромат бульона Бонито вызывает ощущение влажности.
Сладкий аромат персиков вызывает ощущение влажности.

Общая психология

Личность и идентичность в сухой и влажной среде

Впервые опубликовано в июле 2004 года

Что я рассмотрел взаимосвязь между сухостью/мокрытостью личности и легкостью установления идентичности (самоидентификации). Мы можем считать это "сухим = легче установить идентичность" и "мокрым = труднее установить".

Концепция идентичности была первоначально предложена психологом Эриксоном, Е.Х. Концепция идентичности была первоначально предложена психологом Эриксоном, Е.Х.
Часто переводимое как "самоидентификация", оно относится к поддержанию последовательного и непрерывного чувства собственного "я".

Утверждается, что установление индивидуальной идентичности на

Западе возникает в результате разделения себя и других людей в младенчестве.

Когда происходит разделение себя и других, человек отличается от других, он является самостоятельной сущностью и должен принимать ряд решений независимо от других. Оттуда самостоятельная воля к движению в этом направлении, основанная на собственных суждениях и ответственности, естественным образом возрастает и утверждается в подростковом возрасте.

В этой связи можно сказать, что установление личной идентичности требует сухого восприятия себя и других как отдельных, взаимно дискретных и независимых существ.

С другой стороны, те, кто не обладает прочной идентичностью и постоянно находится под влиянием и в гармонии с движениями окружающих, имеют мокрый характер, который постоянно пытается сохранить ощущение единства и интеграции со своим окружением.

Если мы называем человека, который обладает духом самодисциплины и по своей воле и ответственности решает направление своего собственного прогресса, человеком, установившим свою идентичность, то можно сказать, что поддержание этой идентичности предполагает сухость эго, которое не зависит от других и способно двигаться отдельно и независимо от окружающего мира.

Понятие идентичности с большей вероятностью будет установлено в сухом обществе, подобном западному, в то время как оно с меньшей вероятностью будет установлено во влажном обществе, подобном японскому или восточноазиатскому, где от людей постоянно ожидают гармонии с окружающей средой и погребения в ней.

Тот факт, что понятие идентичности является западным и еще не имеет соответствующего перевода в Японии, свидетельствует о том, что в таком "влажном" обществе, как Япония, индивидуумам было трудно установить прочную идентичность. Это свидетельствует о том, что в таком "влажном" обществе, как Япония, людям было трудно установить прочную идентичность.

c) Впервые опубликованный в 2004 году

Сухое увлажнение и любовь

2005.03-2005.05Первая публикация

Мы верим, что любовь мокрая, потому что она дает ощущение единства, слияния, привязанности, привязанности и связи с другим человеком.

Любовь обычно указывает на человеческую любовь, или любовь мужчины и женщины, или гомосексуализм.

Любовь есть.
(1) Любовь к человеку. Быть "близким" к этому человеку. Хотеть быть "с" человеком, которого любишь навсегда. "обладать" человеком, которого любишь.

(2) Делать все для любимого человека. (Помогать и служить). Отказываться от всего ради человека, которого любишь. (Жертва.)

(3) Иметь "связь" чувств с человеком, которого вы любите.

(4) Быть с любимым человеком навсегда и не хотеть уходить (привязанность). Когда окружающие пытаются уйти, вы отчаянно сопротивляетесь им.

Вся эта любовь дает нам чувство единства и слияния с другим человеком, ощущение привязанности, привязанности и связи. В этом отношении можно сказать, что любовь мокрая.

С другой стороны, любовь можно считать не только влажной, но и сухой.

Сухая любовь выражается в заботе о другом человеке, уважении к его личной жизни и свободе воли, не мешая ему, позволяя ему делать то, что ему нравится.

Если Вы пытаетесь приблизить другого человека к себе, потому что желаете чувства общности (быть с другим человеком), это может привести к его скованности и неудобствам. Напротив, именно сухая любовь пытается позволить другому человеку иметь свой собственный мир, позволить ему делать то, что ему нравится, дать ему свободу в принятии решений, а также дать ему возможность удовлетворить свои желания.

Примечание: Эта статья основана на моих впечатлениях от заключительного эпизода аниме "Дева безбожной Луны", который вышел в эфир в конце 2004 года.

c) 2005 год Впервые опубликована в 2005 году.

О "Небесах" и сухости и сырости.

2005.03-2006.01Первая публикация

Понятие "рай (персиковая земля)" - это оптимальная среда, в которой человек изначально имеет в своем сердце и тоскует по ней, где влажность оптимизирована.

Источником человеческой любви является истинный дом, персиковая земля, небо, где все сердца в спокойствии.
Это должна быть та эмоция, которая желанна в глубине сердца, самая теплая эмоция, которая движет сердцем и является источником вдохновения.

Человеческое сердце состоит из "мокрого сердечника в глубине души" и "сухой оболочки", которая его защищает.
Влажный сердечник является источником теплых, мягких и приятных ощущений и источником эмоций и любви. Это и есть "рай" (в разуме).

Вместо "рая", находящегося в загробной жизни, можно сказать, что его первозданный пейзаж существует в сердце человека.

Понятие "рай (персиковый край)" - это оптимальная среда, в которой человек тоскует по сердцу.

Он наивен и уязвим и должен быть защищен сухой оболочкой.

Сухой панцирь - это то, что защищает влажное ядро и придает разуму холодную, спокойную, трезвую и объективную перспективу.

Человек с большим мокрым сердечником является доминирующим женским, а человек с толстой сухой оболочкой - мужским.

Истинный рай, оазис, или оригинальный пейзаж рая, который дает один покой, находится в сердце человека.
Небо, или оазис, ощущается, когда человек находится в любовных отношениях.
Небеса, или оазис, влажные, полные воды и зелени. Он также влажный, точка, которая включает в себя чувство общности с другими, ощущение того, что мы вместе и привязаны.

Небеса воспринимаются как теплый, яркий, наполненный светом мир. Небо сухо, в том смысле, что оно сухо, полно сухих, не промокших, не раздражающих ощущений.

Небеса - это среда, которая воспринимается как оптимальная среда для человека, а влажность на небе (или в месте, где она ощущается) - это оптимальная влажность для человека. Влажность на небесах (или там, где она ощущается) - это оптимальная влажность для человека.

Примечание: Эта статья основана на моих впечатлениях от заключительного эпизода аниме "Дева безбожной Луны", который вышел в эфир в конце 2004 года.

Впервые опубликовано в 2005-2006 гг.

Проверка существующих теорий социальной психологии.

Социальные поведенческие модели, которые, как было подтверждено, ездили по сухой/морской оси, были сопоставлены с общепринятыми теориями в социальной психологии.

(Подробнее о вышеуказанном содержании см. раздел "Материалы").

Сухо-мокрость и ее связь с 5-мерной Большой Пятеркой Личности.

Впервые опубликовано в сентябре 2006 года

Большая пятерка личности - это теория черт личности, которая утверждает, что личность может быть всесторонне объяснена пятью основными измерениями черт.

Большая пятерка - это факторы, возникшие в результате факторного анализа ряда слов, описывающих характеристики личности.

Взаимосвязь между "большой пятеркой" и сухой влажностью можно обобщить следующим образом: (1) Нейротический невротизм

(1) Нейротизм Нейротизм межличностный закрытый и эксклюзивный, если мокрый. Сухие, если они непрямые и не желают прогрессировать в межличностных отношениях.

(2) Экстраверсия Экстраверсия Мокрая, если ориентирована на других людей. Сухая, если она ориентирована на внешний мир без людей.

(3) Открытость Открытость друг для друга и открытость для всех является общим для сухости.

(4) Согласованность в сотрудничествеРазвитие и поддержание межличностных отношений и укрепление связей с другими людьми ориентировано на влажность.

(5) Серьезность, СознаниеСознание Попытки поддерживать искреннее отношение с другими или без них, автономны и сухие. Мокрое, когда пытаются поддерживать искреннее отношение, с целью установления хороших отношений с другими.

Впервые опубликовано в 2006 году

Сухие и влажные межличностные отношения и стресс.

c) впервые опубликована в мае 2002 года

С точки зрения психического здоровья в компаниях и школах мы обсудили, как сухо-мокрое межличностные отношения могут быть связаны с психическим стрессом.

В этом разделе обсуждается, как сухие/мокрые межличностные отношения могут быть связаны с психическим стрессом с точки зрения психического здоровья в компаниях и школах.

Стресс, ощущаемый при сухих межличностных отношениях, включает в себя.

(1) Чувство одиночества и беспомощности, которым никто не может помочь, что может стать источником психологического стресса.

(2) [Ориентация на оригинал] В ходе своей работы они должны активно опробовать новые процедуры и процедуры, которые никогда раньше не пробовали, и страх зайти в такую неизвестную область или совершить ошибку в процессе проб и ошибок является источником психологического стресса.

С другой стороны, когда межличностные отношения мокрые, можно почувствовать следующие стрессы: (1) Ориентация на взаимозависимость.

(1) Ориентация на взаимозависимость: Поскольку мы отслеживаем и контролируем движения друг друга, если другой человек тянет нас вниз, это может быть очень вредно, и мы становимся тревожными, потому что не знаем, когда он это сделает, что приводит к психической

усталости. Это может привести к психической усталости.

Это затрудняет ощущение умственного освобождения, которое приводит к стрессу.

(2-1) Когда коллеги работают сверхурочно, окружающие их люди постоянно давят на них, чтобы они работали сверхурочно, и это накладывает на них психическую нагрузку, приводящую к стрессу.

(2-2) Если кто-то пропускает окружающие их тенденции, он сразу же высмеивается над ними.

(3) Из-за своего сильного стремления к общности и привязанности, они хотят постоянно проверять, находятся ли они на одной волне с другими.

(4) Антиприватность: Это нормально, когда люди постоянно следят за поведением друг друга с окружающими, например, работают в большой комнате на рабочем месте (глаза каждого человека служат "живой камерой видеонаблюдения"). вещь. Это заставляет их чувствовать, что в их личную жизнь вторгаются, что приводит к стрессу.

(5) Регулирование: Правила и ограничения настолько строги, что вызывают стресс.

(6) (Коллективизм) Все происходит в темпе группы, и это может привести к стрессу, особенно если они не очень хороши в жизни группы. Кроме того, поскольку от них требуется ставить интересы и выживание группы выше своих собственных, они должны жертвовать своей личной жизнью, что приводит к стрессу.

С учетом результатов вышеописанной дискуссии, вполне вероятно, что более влажные межличностные отношения приводят к большему стрессу. Легче проводить время без стресса, когда межличностные отношения достаточно сухие. В этом смысле необходима социальная дегидратация, то есть устранение влажности из межличностных отношений в обществе в целом.

(c) 2002 год Впервые опубликовано в 2002 году

Две свободы.

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Мы считаем, что существует два вида свободы: сухая и влажная.

Свобода может быть.
Жидкая, влажная, подушечка.
Газообразный, сухой и дискретный тип.
Есть два типа свободы.

Свобода подушечного типа - это ограниченная, но гибкая свобода, которая позволяет вам трансформировать и свободно двигаться вокруг себя с эгоизмом и снисхождением, сохраняя при этом теплое единство с окружающей вас обстановкой. Однако, если на подушку оказывается слишком большое давление за пределами определенного уровня, пределы подушки превышаются, и плавание становится невозможным.

Дискретный тип свободы - это свобода свободного перемещения, взаимно дискретного и без взаимного ограничения.

Релаксация и сухость, увлажнение.

Ноябрь 2009 Впервые опубликовано.

Считаем, что существует два вида релаксации: сухой и влажный.

Мокрая релаксация - это релаксация, когда вы находитесь с другими людьми.
Расслабление в одиночестве - это сухой отдых.

Инжиниринг.

О сухом/мокром характере дизайна продукта.

2003.6-2004.7Первая публикация

Ниже приводится краткое изложение различий в дизайне продукции между сухим и влажным организационным климатом компании с точки зрения проектируемой и изготавливаемой ею продукции.

Такие продукты, как бытовая техника, информационное и аудиовизуальное оборудование можно условно разделить на две категории: сухие продукты и влажные продукты.
Влажные продукты имеют следующие характеристики.

(1) [Закрытая конструкция] Продукция закрыта внутри предприятия. Каждая компания использует свои собственные детали, и нет никакой совместимости с другими компаниями. Интерфейсы не открыты для публики. Периферийные устройства применимы только к изделиям компании и не могут быть установлены в изделия других компаний из-за их несовместимости. Замена деталей возможна только при внутреннем ремонте.

(2) [Общие компоненты] Детали встраиваются, интегрируются и интегрируются в один блок. Детали крепятся друг к другу, и их разборка требует больших усилий. Например, типичным примером является такой продукт, как цифровая камера, в которой прецизионные детали соединяются друг с другом таким образом, что их трудно разобрать.

Продукты, разработанные и произведенные компанией с мокрой организационной культурой, часто являются мокрыми продуктами. Например, изделия, спроектированные и изготовленные японскими производителями электроприборов (кондиционеры, пылесосы, холодильники и т.д.), информационного и коммуникационного оборудования (цифровые фотоаппараты и мобильные телефоны), аудиовизуального оборудования (DVD-рекордеры) и других системных кухонь, на которые не распространяются стандарты европейских и американских производителей, - все они изготавливаются мокрым способом. Часто так и бывает.

С другой стороны, изделия с сухим дизайном обладают следующими характеристиками:

(1) [Открытая конструкция] Они должны быть открыты для внешнего мира. Продукты открыты для других компаний. Компоненты, изготовленные посторонним лицом, могут ввозиться и заменяться. Интерфейс открыт для общественности.

(2) [Индивидуальные детали] Изделие может быть легко разобрано на части. Изделия могут быть легко разобраны на модули.

Короче говоря, сухие продукты характеризуются тем, что даже

любители могут легко собрать продукты, собирая дискретные части по общим стандартам, изготовленные различными внешними компаниями.

Продукция, разработанная и произведенная компаниями с сухой организационной культурой, часто изготавливается сухим способом. Типичными примерами являются ПК IBM, разработанные европейским и американским производителем электроники, или системные кухни, изготовленные европейским и американским производителем оборудования для корпусов.

Однако во многих случаях даже стандарты, которые на первый взгляд кажутся сухими и, казалось бы, стандартизированными, создавались тогда, когда продукт одной компании становился прочнее и убивал стандарт другой компании (например, стандарт видеокассеты VHS). В этом отношении сухие стандарты, которые сегодня кажутся открытыми для всего мира, являются развитием закрытых, патентованных стандартов одной компании, или стандартов "мокрых" продуктов.

(c) 2003-2004Первая публикация

Дизайн мокрого интерфейса

c) 2001-2002 годы Впервые опубликовано в 2001-2002 годах.

Краткое изложение конкретных принципов проектирования о том, как улучшить мокрый пользовательский интерфейс компьютеров и роботов, которые были раскритикованы за то, что они слишком сухие, представлено в виде конкретных принципов проектирования.

Цель текста - применить ранее обобщенные знания о влажности в межличностных отношениях к пользовательским интерфейсам компьютеров.

Обычные компьютерные интерфейсы (часть компьютера, которая находится в прямом контакте с пользователем), как известно, являются сухими и неудобными в использовании. Другими словами, обычные компьютеры являются механистическими и безличными, и они действуют как далекие "чужаки" для пользователя, при этом любые отношения, построенные между пользователем и компьютером, инициализируются нажатием переключателя сброса. Компьютеры также преуспели в логических вычислениях и царили в человеческом обществе как воплощение рациональности и науки.

Однако такие характеристики компьютеров несовместимы с глубоко укоренившейся психологической мокротой человеческих пользователей. По этой причине компьютеры обвиняют в своем поведении в корне "обезличенном".

Но этой проблемой слишком сухого интерфейса долго пренебрегали. Юзабилити-инжиниринг, как метод улучшения юзабилити традиционных компьютеров, был сосредоточен исключительно на совершенствовании рациональных и механических аспектов компьютеров и повышении их способности служить человеку в качестве одностороннего, неорганического инструмента.

Ниже я предлагаю новую методологию, "мокрый интерфейс", в качестве решения вышеупомянутых проблем. В следующем разделе мы обсудим, как должен вести себя компьютер, чтобы дать ощущение влажности пользователю.

Традиционно мы стараемся придать ощущение мокрости нашим межличностным отношениям. Для этого необходимо иметь ориентировку на психологическую близость к другим людям. (Психологическая ориентация на близость.) и не отдаляться от окружающих. Это можно резюмировать как таковое. Можно сделать

содержательную связь между этой базовой идеей и принципами о том, как сделать компьютеры более удобными в использовании = принципами юзабилити. Основной принцип "мокрого" пользовательского интерфейса, дающего компьютеру ощущение мокрости, можно рассматривать как "компьютер, пытающийся психологически приблизиться к пользователю, прилипчивый к нему и не пытающийся его оставить".

Для того, чтобы вывести принцип юзабилити придания мокрости компьютеру, автор перевел его на поведенческий уровень компьютера, сославшись на таблицу, обобщающую поведение, дающее мокрость другим людям, которая была выявлена в моих предыдущих исследованиях.

Обратите внимание, что мокрое поведение само по себе не всегда может считаться желательным среди людей в первую очередь при переносе на компьютер. (Существует также много вредных последствий, которые заставляют людей чувствовать себя раздраженными и задохнувшимися. По этой причине мы попытались установить принцип, основанный на "желательности", как в том, как сделать движения компьютера мокрыми и желательными для людей, чтобы они жили вместе, желательный "характер" (личность).

Ниже приведены основные принципы удобства использования, которые придают влажность компьютеру в виде стола.

Таблица 42

Эти принципы "мокрого" интерфейса могут также применяться к агентам в качестве виртуальных лиц на компьютерах и роботах, которые самостоятельно перемещаются через физическое пространство.

Робот с "мокрым" отношением, который обожает и ухаживает за

пользователем, даст пользователю такое же ощущение близости и комфорта, как и обычное домашнее животное, а пользователь почувствует гораздо более сильное чувство привязанности, заботы и желания быть с роботом по сравнению с роботом с "сухим" отношением. Мокрый характер этих роботов обеспечивает пользователю "комфорт использования", который отличается от обычных роботов, которые являются просто инструментами или слугами, например, возможность работать или трудно ломаться.

Интерфейс "мокрого типа" можно рассматривать как интерфейс, где компьютеры и роботы пытаются психологически подойти и прикрепиться к пользователям, и можно сказать, что он глубоко связан с "теплым интерфейсом", который обеспечивает пользователям "теплоту и психологическую теплоту".

Кроме того, применяя вышеперечисленные принципы, можно будет разработать компьютеры и роботы, которые будут принимать японские или женские установки, которые традиционно считались "мокрыми".

В будущем необходимо будет разработать руководство по мокрому интерфейсу, которое можно будет сразу же использовать в процессе проектирования для проектирования конкретных спецификаций компьютерного и робототехнического оборудования и программного обеспечения на основе этих принципов юзабилити.

(с) Впервые опубликовано в сентябре 2001 г. - июне 2002 г.

О сухих/морских агентах

с)2000,8-2001,6 впервые опубликовано

Краткое обсуждение способов реализации социальных движений сухих и влажных людей на компьютере. Агент" - это виртуальная персона, реализованная на компьютере.

Мне бы хотелось смоделировать на компьютере социальное поведение человека, который имеет сухое/морозное отношение.
Виртуальную сухую личность на компьютере я назову "сухим агентом", а влажную личность - "мокрым агентом".
Например, традиционная модель поведения японцев мокрая, так что мы можем имитировать их поведение на компьютере, реализуя "мокрый агент".

Во-первых, я хотел бы объяснить свою идею системы "мокрый агент", в которой люди дают друг другу сухие/мокрые ощущения, а объекты (газы и жидкости) дают людям сухие/мокрые ощущения, в общем. Чем меньше кинетическая энергия и чем больше взаимное притяжение между объектами, тем влажнее ощущение.
(1) Движение сухого человека (сухое вещество) должно напоминать движение молекул газа.
(2) Движение влажного человека (влажное вещество) должно быть подобно движению жидкой молекулы.
Это означает, что
Во-первых, рассмотреть движение нескольких сухих агентов.
Поскольку кинетическая энергия велика, устройство движется с большой скоростью.
Так как отсутствует почти полное взаимное притяжение (сила, эквивалентная межмолекулярной силе), то каждый человек может двигаться отдельно и независимо.
Поэтому они могут двигаться отдельно и независимо.
В случае движения сухого агента нет необходимости учитывать межмолекулярную силу, поэтому траектория каждого агента может быть рассчитана и перемещена отдельно, без учета взаимных помех.
С другой стороны, если рассматривать движение нескольких влажных агентов, то
Так как кинетическая энергия мала, движение медленное.

Поскольку сила взаимного притяжения (эквивалент межмолекулярной силы) очень сильна, каждый из них должен двигаться так, чтобы его движения притягивали и мешали друг другу.
Поэтому каждый агент должен двигаться таким образом, чтобы они притягивались и мешали друг другу.
Взаимное притяжение возникает в виде агентов, сближающих позиции друг друга. В результате мокрые агенты, для которых работает взаимное притяжение, становятся ближе друг к другу, с близостью и привязанностью друг к другу. В этом смысле можно сказать, что "мокрые" агенты - это агенты, которые "портят" друг друга.
Влажные агенты должны двигаться таким образом, чтобы мешать друг другу, принимая во внимание движения других людей вокруг них, и траектория движения каждого агента не может быть определена независимо от других. Поэтому расчет траектории каждого агента намного сложнее, чем расчет траектории сухого агента, и его сложнее достичь.
Движение каждого из мокрых агентов может быть упрощено и запрограммировано, например, следующим образом.
(1) Сначала определите расстояние (скорость) каждого движения в каждом процессе.
(2) Рассчитайте направление, в котором вы двигались. Если вы двигаетесь впервые в будущем, установите произвольное направление движения.
(3) Проверьте, есть ли другие в пределах определенного радиуса от вашей позиции, и если да, запомните их позиции.
(4) Для другого человека, запомнившего свою позицию, он вычисляет позиционное отношение между другим человеком и самим собой, т.е. в каком направлении с его точки зрения находится другой человек.
(5) Вычисляет взаимное притяжение между запомнившимся положением и направлением, в котором находится другой человек.
(6) Синтезируйте силы взаимного притяжения, которые устанавливаются для числа других запомнивших положение, по порядку, и определите, в каком направлении вас будут вытягивать в целом.
(7) Он синтезирует принятое им направление и направление, в котором его будут тянуть силы взаимного притяжения, и в конце концов решает, в каком направлении он будет двигаться.
(8) Движение в направлении конечного направления определяется

расстоянием (скоростью) движения за процесс.
Повторяя вышеприведенные пункты (1) - (8) для каждого человека, мы можем добиться движения мокрого вещества. Однако, есть еще некоторые проблемы, которые необходимо решить.
В (3) для того, чтобы подтвердить положение других людей в пределах определенного радиуса, нам необходимо получить информацию о местоположении всех других людей в пространстве и определить, находятся ли они в пределах определенного радиуса или нет. Когда количество других невелико, это не проблема, но когда количество велико, необходимо подсчитать количество людей, что является тяжелым трудом. Для того чтобы устранить это осложнение, каждый агент должен уметь подбирать только тех, кто находится в пределах своего зрительного диапазона.
Однако достичь такого зрительного восприятия на компьютере может быть непросто.
В (8), когда робот движется в направлении, окончательно определенном, предполагается, что он движется с постоянной скоростью, независимо от того, какая сила гравитации действует на него.
То, что я описал выше, это случай движения нескольких агентов из большой картины, с высоты птичьего полёта. Кроме этого подхода, я сконцентрируюсь на движении одного агента и расскажу, чем другой (или группа других) отличается от сухого случая в глазах агента, и это позволит мне понять сухость и влажность личностей и отношений агентов в форме, более близкой к форме реальных человеческих отношений. Это можно запечатлеть.
Или, в сочетании с концепцией мобильного агента, в котором агент свободно перемещается между компьютерами, принадлежащими нескольким пользователям для работы, японский стиль, мокрое и липкое прикрепление пользователя и друг к другу через экран и т.д., можно рассматривать как японский стиль. (Он следует за пользователем по сети.) Для генерации такой формы агента. Это еще один способ проведения исследований.
Вообще говоря, это следующий способ. Мокрый агент, который имеет чувство близости к пользователю и спонтанно следует за пользователем, чтобы закрыть расстояние между пользователем и агентом. Он успокаивает и исцеляет сердца людей. (Он превращает сердца людей во что-то теплое.) Считается таковым и может быть

важным фактором в оказании психологической помощи людям, которые сегодня склонны к одиночеству. В этом смысле мокрый агент обладает свойствами агента "тепла" и агента "исцеления". Пожалуйста, перейдите по ссылке "Дизайн теплых интерфейсов", чтобы получить дополнительную информацию о том, какое отношение должен проявлять агент, чтобы почувствовать тепло.

В будущем, основываясь на результатах вышеописанной дискуссии, мы хотели бы смоделировать на компьютере реальное сухое и влажное поведение человека. Например, если мы реализуем его в системе языка Java, которая выплёвывает промежуточный код, не зависящий от аппаратного обеспечения компьютера, то мы сможем выполнять действия агента на любом типе компьютера, и думаем, что это будет очень эффективно. Кроме того, если медицинские и благотворительные роботы, как "конкретные" агенты в физической форме, намокнут, то они могут стать психологически близки к тем, кто нуждается в уходе и дать им мужество жить, что может значительно улучшить степень реабилитации пациентов и реинтеграцию клиентов в общество. В этой связи можно сказать, что придание роботам чувства влажности является важной темой исследований на будущее.

c) 2000.8-2001.6 Впервые опубликовано в

Моделирование сухого (газ) и влажного (жидкость) молекулярного движения.

9 августа 2004 г. Впервые опубликовано.

Моделирование социального поведения сухих и влажных людей можно

считать аналогичным моделям движения молекул газа и жидкости соответственно. Здесь мы позаимствовали компьютерную программу, написанную экспертом по молекулярному движению, чтобы мы могли на самом деле сравнивать и просматривать картины молекулярного движения газа и жидкости.

Результат моделирования молекулярного движения молекул газа и жидкости в Java-апплетах показан в фильме следующим образом. Пожалуйста, посмотрите фильм для сравнения.

Таблица 43.

Таблица 44

В то время как сухие молекулы газа являются индивидуалистическими, либеральными, реляционными, подвижными, открытыми..., молекулы влажных жидкостей являются коллективистскими, регулятивными, реляционными, укоренившимися, закрытыми.....
Кстати, сухие молекулы газа больше похожи на поведение людей в кочевых, скотоводческих, мужских западных обществах, в то время как молекулы влажной жидкости больше похожи на поведение людей в аграрных, женских японских и восточноазиатских обществах.

2004.8-9 Впервые опубликовано.

Волокно и сухость

Впервые опубликовано в июле 2006 года

Резюме.
Волокна, дающие коже человека ощущение сухости, являются "рассеянными посадками", при которых вживление волос следует рисунку D и придает коже человека "рассеянный штрих". С другой стороны, для волокон, которые дают ощущение влажности человеческой кожи, щетинки "плотно посажены" вдоль узора W и придают "плотный штрих" человеческой коже.

Одежду и ткани, такие как салфетки, одеяла, простыни, рубашки и т.д. можно разделить на сухие волокна и ткани, которые дают ощущение сухости, и влажные волокна и ткани, которые дают ощущение влажности, в зависимости от их трансплантации волос и рисунка волокон.

Сухие волокна имеют более толстые кончики, зазоры в посадке, крупную сетку и очевидную границу между кожей и волокном.

Чувство, которое оно дает коже, "рассеяно", выпуклость выпуклости по отношению к коже, а выступающая ткань имеет низкую плотность, скудность и пустоту. Имплантация волос и рисунок волокна относятся к типу "рассеянной посадки" узора D. Летние сухие листы и тому подобное относятся к этому типу.

Это позволяет преодолеть жаркое и влажное японское лето,

компенсируя сухое ощущение волокон.

Влажные волокна, с другой стороны, имеют тонкие кончики, плотно заполнены пересадками волос и имеют тонкие, нежные кончики, которые покрывают кожу без зазоров, без границ между кожей и волокнами.

Щетинки нежные и тонкие, кончики щетины тонкие и покрывают кожу без зазоров, без границ между кожей и волокнами. Узор из волокон - это "плотно посаженный" тип узора W. Зимние бархатные полотенца этого типа.

Это позволяет преодолеть сухую и холодную зиму в Японии, компенсируя влажное ощущение волокон.

Впервые опубликовано в 2006 году

живые существа

Организмы как мокрые существа - люди

2002.12-2003.03Первая публикация

Организмы не могут выжить без жидкой воды. Я думаю, что можно сказать, что организмы, которым для выживания требуется влажная жидкая вода, в том числе и люди, по существу и в основном влажные.

Организмы не могут жить без жидкой воды. В живых организмах, в том числе и в людях, жидкая вода необходима, и в этом отношении можно сказать, что живые организмы неотделимы от "влажной" природы жидкой воды. Можно сказать, что все живые организмы, включая человека, которые нуждаются в воде для выживания, по существу, в основном, влажные.

Большинство организмов в своем организме состоят из жидкой воды. Даже наземные организмы, такие как люди, эволюционировали, чтобы жить на суше, наполняя свои тела жидкой соленой водой в процессе эволюционного перемещения с моря на сушу. В этом отношении наземные организмы имеют в своем организме "океаны". Морская вода - это жидкая вода, и наземные организмы, включая человека, живут на суше с влажным веществом, которое называется морской водой в их организмах, что делает их существование само по себе влажным.

Организмы, в том числе и человек, часто имеют слизь на границе соприкосновения с внешним миром. Слюна во рту, сопли в носу, сперма во время секса и любовный сок - все это имеет липкое, нитевидное качество, дающее ощущение влажности. В этом отношении можно сказать, что живые существа - это влажные существа.

Ни один человек с сухой личностью не может жить без жидкой воды, которая дает ему ощущение влажности, пока он является живым организмом. По этому вопросу можно сказать, что даже человек с сухой личностью является влажным существом, если мы доберемся до его корня. Думаю, можно сказать, что даже у людей с сухой личностью доминирует влажность в глубине их основ.

(c) 2002-2003 гг. Впервые опубликовано в 2002-2003 гг.

геология

Погода, влага и влажность

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

То, что в ней говорится о важности влажности и влажности во время погоды.

В большинстве новостей о погоде доминируют темы, связанные с теплом и водой.
Роль воды и влажности в погоде значительна.

Влага в атмосфере.
Газообразный водяной пар.
Жидкое облако, туман (жидкость в газе, мелкие частицы. Мелкие частицы.
Жидкий дождь (крупные частицы)
На которые можно разделить.

Газы в воде.
Газообразные пузырьки (газы в жидкостях. Газообразные пузырьки (газ в жидкости, в реке, в море).
Газообразные пузырьки (газ в жидкости. в реках и океанах) делятся на.

Погода, погода и вода, солнце, воздух.

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Компоненты метеорологии и погоды подразделяются на воду, солнце и

воздух.

Вода .
Твердый = лед, снег
Жидкость = дождь, облака, туман/река, море...
Газ = влажность воздуха водяного пара

Солнце.
Тепловая температура

Air
пневматический ветер

Погода, метеорология и молекулярные экспрессии частиц

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

При объяснении погодных и метеорологических явлений, я полагаю, что было бы легче понять, если бы вода и другие вещества были представлены в виде молекулярных частиц.

Погодные и погодные явления должны быть выражены в виде молекул и частиц от водяного пара до воздуха.
Дождь, облака, фронты... суть этих явлений можно легко понять, выразив их в виде частиц.

[Комментарий: применение] к сухим и влажным ощущениям, личности и обществу.

общество в целом

Взаимосвязь между сухой влажностью естественной среды и сухой влажностью общества

-с точки зрения сельского хозяйства (кочевого и аграрного)
1999.1-2005.8Первая публикация

Мы изучили взаимосвязь между сухостью/мокрытостью личности и отношениями людей и степенью сухости/мокрытости естественной среды, в которой они живут. В результате была выведена корреляция между "сухой средой = кочевая среда = сухая личность" и "влажная среда = сельскохозяйственная = влажная личность".

В данном разделе обобщены результаты изучения взаимосвязи между сухой/влажной средой и сухой/влажной средой в социальных и межличностных отношениях, в первую очередь в отношении способа ведения сельского хозяйства.

Причины, по которым в качестве оси рассмотрения было выбрано состояние сельского хозяйства, следующие.
(1) При осуществлении своей деятельности сельское хозяйство находится в прямом контакте с окружающей природной средой, и в этом смысле на него оказывает большое влияние природная среда. Это проявляется, например, в выращивании зерновых, овощей и трав, на которое сильно влияют температура, осадки и скорость ветра.

(2) Продовольственная безопасность является самой базовой отраслью, обеспечивающей жизнедеятельность человека. Она составляет основу и фундамент человеческого общества и оказывает большое влияние на определение направления социального климата. Это, например, сфера, не имеющая прямого отношения к сельскому хозяйству в японском обществе. Это проявляется в широком использовании термина "мура-социеталл" в японском обществе, например, в областях, которые не имеют прямого отношения к сельскому хозяйству (например, здравоохранение и труд), но которые характерны для сельскохозяйственных деревень, таких как правительственные и корпоративные организации.

Рассматривая влияние сухо-мокрого характера природной среды на общество, мы можем рассмотреть сухо-мокрого характера общественных отношений в сельскохозяйственном секторе - отрасли, которая тесно связана с природной средой и оказывает большое влияние на общество в целом, от имени этого общества.

С глобальной точки зрения сельское хозяйство можно разделить на две категории: кочевое (пастбищное) и сельскохозяйственное.

Кочевое (или пастбищное) скотоводство предполагает передвижение с лошадьми, крупного рогатого скота, овец и других животных (домашний скот) в поисках пищи (травы) и воды для животных и продуктов их жизнедеятельности (молоко, мясо, шкуры и т.д.). Поскольку они живут с подвижными животными, их жизнь динамична и легка. Они не любят накапливать товары, которые мешают им двигаться, и ориентированы на поток товаров (поток).

Сельское хозяйство - это выращивание зерновых (рис, пшеница и т.д.), овощей, фруктов и других растений, а также проживание за счет их продуктов (фруктов, семян и т.д.). В той мере, в какой оно живет с растениями, которые невозможно перемещать при выращивании в одном месте, его жизнь статична и весома и ориентирована на

накопление (зарыбление) товаров и имущества (материальных ценностей), оставаясь при этом неподвижными и неподвижными в одном месте (неподвижными).
Кочевой образ жизни (пастбищное животноводство) осуществляется в сухой, естественной среде с относительно небольшим количеством осадков, например, в пустыне и степи.
Выращивание скота происходит во влажной природной среде с большим количеством осадков и обильным количеством воды, например, в муссонных районах. (Они необходимы для роста растений).

Таблица 45

Результаты опроса, проведенного с использованием Всемирной паутины в период с мая по 7 мая 1999 года, показали, что кочевники = сухие и сельскохозяйственные = мокрые с точки зрения отношения (около 200 респондентов).

Таблица 46

Из приведенной выше таблицы можно сказать, что межличностные отношения в аграрных обществах являются влажными, а межличностные отношения в кочевых обществах - сухими.
Почему межличностные отношения в аграрных обществах влажные, а

межличностные отношения в кочевых обществах сухие? Возможные объяснения этому могут быть следующими.

[Коллективизм, симпатическая ориентация (аграрная) - индивидуализм, несимпатическая ориентация (кочевая)].
Как и посадка и уборка риса при выращивании риса, земледелие требует от группы людей совместной работы для выполнения тех же задач, что и все остальные в окружающей среде, а также требует единства, синхронизации и сотрудничества как группы со своим окружением. Поэтому он должен быть влажным.
В кочевом земледелии каждый человек берет свою лошадь или скот в разные стороны для выпаса и часто действует в одиночку и самостоятельно. Поэтому он должен быть сухим.
[Ориентация на оседлость и двоюродных братьев (сельское хозяйство) - Ориентация без оседлости и двоюродных братьев (кочевое хозяйство)].
Сельское хозяйство - это оседлое, оседло-ориентированное сельское хозяйство, которое имеет тенденцию формировать фиксированные, взаимосвязанные отношения и поэтому является влажным.
Кочевое сельское хозяйство - это оседлое, неориентированное, не связанное с какими-либо отношениями сельское хозяйство, которое перемещается с места на место, и отношения между ними легко разрываются и поэтому сухие.

Связанное с отношениями (фермерство) - не связанное с отношениями (кочевое).
Сельское хозяйство - это отношения, в которых оседлые соседи каждый день сталкиваются друг с другом лицом к лицу, и даже когда они находятся в конфликте, они попадают в ловушку встречи друг с другом. Поэтому мы должны стараться выстраивать и поддерживать хорошие человеческие отношения (состояние гармонии) между людьми, живущими в одном и том же месте, стараясь как можно больше уживаться друг с другом и избегать конфронтации. В связи с этим быть мокрыми.
Кочевники сегодня могут быть близки друг другу, но завтра они будут разделены и уйдут отдельно друг от друга. Даже если они не согласятся и не уживутся, если они переедут в разные места и далеко друг от друга, этого будет достаточно, чтобы они не видели друг друга. Поэтому они не столько заинтересованы в поддержании хороших

человеческих отношений (состояние гармонии), сколько сухие в этом отношении.

Регуляторство (Аграризм) - Либерализм (Кочевничество).
Фермерское хозяйство, как и сельскохозяйственное орошение в рисоводстве, требует взаимного мониторинга и контроля (например, в рисоводческом обществе люди должны следить друг за другом, чтобы каждый человек не затягивал слишком много воды в свое поле без разрешения). В этом смысле он является регулирующим органом. В этом смысле она является регулирующей и, следовательно, влажной. Кочевник свободно передвигается по обширным пастбищам, без ограничений со стороны других людей. Кочевничество в этом смысле либерально и поэтому сухо.
[Взаимозависимая ориентация (фермерство) - независимая ориентация (кочевничество)].
Фермерское хозяйство, как и использование воды в сельском хозяйстве при выращивании риса, взаимозависимо от людей, вовлеченных в него. Когда один человек берет горную воду, другой берет меньше. Кроме того, в сельском хозяйстве, как и в случае содержания водных путей и дорог, а также сбора урожая, люди не могут работать самостоятельно и должны помогать друг другу коллективно. В этом смысле он взаимозависим и мокр с точки зрения межличностных отношений. Кочевое пастбищное животноводство требует, чтобы вовлеченные в него люди работали в одиночку и независимо друг от друга. Они должны ездить на лошадях одни по открытым пастбищным угодьям и выполнять пастбищные работы самостоятельно. В этом смысле они самодостаточны и имеют сухие межличностные отношения.

Плотная ориентация (Сельскохозяйственная) - Широкопрофильная дисперсионная ориентация (Кочевая).
Фермерское хозяйство - это интенсивное сельское хозяйство, где людские и материальные ресурсы сосредоточены на небольшой площади земли. Территории, на которых проживают люди, занятые в нем, характеризуются высокой плотностью населения. Поэтому с точки зрения межличностных отношений его можно назвать густо (перенаселенным) ориентированным и мокрым.
Кочевое сельское хозяйство является одной из форм свободного земледелия, и лишь немногие люди распределены на большой площади

земли. Территории, населенные людьми, участвующими в нем, имеют низкую плотность населения. Поэтому можно сказать, что кочевое сельское хозяйство широко распространено и имеет сухие межличностные отношения.
Приведенное выше объяснение можно обобщить в следующей таблице.

Таблица 47

Поэтому можно сказать, что существует положительная корреляция между сухо-мокрым характером природной среды и сухо-мокрым характером межличностных отношений.

Короче говоря, сухие пустыни и степные народы (кочевые народы, такие как евреи и арабы) сухие. Сухие пустыни и степи (кочевые народы, такие как евреи и арабы) сухие, сухие пустыни и степи (кочевые народы, такие как евреи и арабы) сухие, а зелёные народы (рисоводы Восточной и Юго-Восточной Азии) влажные. Вот как это работает. Пастушеские и молочные народы, которые живут на землях, не таких сухих, как пустыни, но не выращивают достаточно растительности, чтобы полностью полагаться на сельское хозяйство, и которые ведут полусельскохозяйственный, полумигрирующий образ жизни, полагаясь на домашний скот. (Западная Европа, например.) Они могут быть промежуточным звеном между ними.

В приведенной выше схеме вещей Япония является типичным рисоводом, мокрым типом людей. С другой стороны, Европа и США являются кочевыми скотоводами и относятся к относительно сухой категории.

В этой связи при определении того, является ли та или иная этническая группа сухой или влажной, полезно знать, является ли она аграрным или кочевым/скотоводческим народом.

Излишне говорить, что для подтверждения того, действительно ли

вышесказанное верно или нет, необходимо обойти весь мир (как сухой, так и мокрый) и провести полевые работы для подтверждения того, что межличностные отношения сухие в засушливых районах и мокрые во влажных.

(c)1999.1-2004.8 Впервые опубликовано в

Какой международный стандарт для сухого или влажного отношения? (Какой из них является более авторитетным, на международном уровне?)

c)2000/07Первая публикация

Автор провел опрос с целью определения взаимосвязи между сухим/мокрым отношением и отношением, которое считается международным стандартом. Результаты автора показали, что "международные стандарты. (Международный орган.) = As, автор пояснил, что "международный стандарт, (международный орган) = сухой" (среди молодых японцев сегодня).

(Более подробную информацию о вышеизложенном можно найти в разделе "Ресурсы".

Что считается лучшим (предпочтительным или желательным), "сухим" или "мокрым"?

Впервые опубликовано в ноябре 2000 г. - июне 2005 г.

Автор провел обследование для определения взаимосвязи между сухим/морским отношением и социальной желательностью. Автор обнаружил, что "лучшее (предпочтительное, желательное) = сухое" (для молодого японца сегодня). Автор установил, что "лучшее (предпочтительное и желательное)" воспринимается как "сухое" (молодой японский язык сегодня).

Исследования показали, что современная японская молодежь часто дает сухие ответы на психологические тесты, касающиеся ее личности. Это является явным отходом от традиционной картины "японскость = влажность".

По мнению Эдвардса, AL (1953 г.), все элементы, используемые в тестах личности и психологических тестах, позиционируются на измерение социальной желательности, и чем более желательны для общества тесты, тем больше вероятность того, что респондент скажет, что они относятся к нему или к ней.
Японская молодежь склонна выбирать категорию "сухой", поскольку она пытается вписаться в сухость своей личности и отношения, которая в обществе считается "лучшей", "желанной" и "желательной", и неоспоримо, что их истинные (бессознательные) личности могут быть мокрыми.
Поэтому я провел онлайн-опрос, чтобы убедиться, что именно сухое отношение воспринимается японской молодежью как "лучшее" (предпочтительное, желательное).
Цель опроса состояла в том, чтобы выяснить, какое из двух подходов является лучшим. Впервые мы сделали это таким образом, чтобы они могли зайти на первоначальную веб-страницу, т.е. пройти психологический тест или прочитать объяснение своего сухого/морского отношения.
Пункты опроса были взяты из всех пунктов анкеты, которые были

опрошены в 1999 г.5-7 и воспринимались как значительно сухие (влажные) (в принципе, был получен балл Z не ниже 5,00). Около 40 пунктов были взяты равномерно по каждой категории.
Периодичность ответов пришлась на конец октября 2000 г.
Результаты]
Общее число респондентов составило около 200 человек. Соотношение мужчин и женщин составило около 45:55, при этом женщин было немного больше.
Почти 90% респондентов можно назвать в подавляющем большинстве молодыми.

Результаты (Какое отношение лучше, предпочтительнее или желательнее?).
Период ответа 2000/10/24-25
200 ответов
Мужчина 44.000%.
Женщины 56.000%.
31,000% подростков
56,500% за 20
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
скорость реакции

Таблица 48

Примечание: Маркировка "-... --" - это элементы, которые гипотетически считаются сухими. (Левая сторона.) В фактической анкете доля респондентов, предпочитающих ее, составляла более 50%, но она не достигла уровня 0,10.
Пункты, которые гипотетически считаются сухими, помечены знаком

"x.xxx". (Левая сторона. Пункты, по которым процент респондентов, отдававших предпочтение в фактическом опросе, не достиг 50% уровня значимости.

В результате.
Каждый из пунктов установки, указывающий на сухость/мокрытость, был оценен как "лучший". (Благоприятный и желательный.) (Неблагоприятный, нежелательный)" по каждому пункту установки, указывающему на сухую/моченную погоду. (неблагоприятное, нежелательное)" - "лучше, чем" - "лучше, чем" и "хуже, чем" - "лучше, чем" и "хуже, чем" - для каждого пункта отношения сухо/мокрыто.
Отношение "сухое/морое" значительно отличается (1%) от отношения "лучшее" в 87,8% (36/41).
Пункты "лучше" со значительной разницей (1% уровень) от "лучше" до 2,4% (1/41).
Позиции без существенной разницы (уровень 1%) -> 9,8%. (4/41)
Количество пунктов, отнесенных к категории "лучше (предпочтительно или желательно)" с существенной разницей (1%-й уровень), составило более 90% всех пунктов. Обратное редко бывает верно.
В результате гипотеза о том, что "лучше (предпочтительно, желательно) = сухой", была хорошо поддержана.
В свете этих результатов, возможно, что респонденты, получившие "сухой" результат на психологическом тесте, могут выбирать вариант "сухой", потому что "сухой более желателен", когда на самом деле они мокрые. В этой связи необходимо дальнейшее изучение вопроса о том, как разработать психологический тест, свободный от предвзятого отношения к "социальной желательности", чтобы судить о том, являются ли люди сухими или мокрыми.
Почему же тогда "сухие" личности и установки воспринимаются японской молодежью как лучшие (более желательные, более желательные)?
Причины таковы.

(1) Послевоенное введение сухой "японской конституции" во главе с оккупационными силами США и растущая тенденция отвергать довоенное "мокрое" японское общество взаимного наблюдения, вмешательства в частную жизнь и лишения свободы слова, которое

характеризовали "Соседский дозор" и "Специальная высшая полиция", привели к широко распространенному мнению о том, что "сухость желательна". . Вполне вероятно, что молодые японцы повзрослели, ничего не зная о довоенной Японии и подвергаясь воздействию только послевоенных японских ценностей, и поэтому честно ответили, что "сухость = желательно".

(2) В современном японском обществе традиционные общинные правила выращивания риса, которые были источником традиционной влажности, были демонтированы в результате индустриализации общества и развития транспортных и коммуникационных сетей, а люди, составляющие общество, превратились в сухих "кочевников". Эта засушливая тенденция в японском обществе сделала сухих личностей и отношение к ним социально желательными.
(3) В современном японском обществе по-прежнему сильны следующие тенденции. Тенденция японского общества ориентироваться на западное общество как на развитую страну. Попытки подражать или догонять западное общество. Например, использование катаканы западного образца и алфавитных знаков в названиях продуктов является одним из примеров этой тенденции. Поскольку западное общество считается сухим, желательно придерживаться сухого отношения, чтобы догнать - или обогнать - западное общество в принципе.
Ниже приведены некоторые моменты, которые следует принять во внимание.
[Ссылки.]
Эдвардс, А.Л. 1953 Взаимосвязь между оцениваемой желательностью черты и злонамеренностью, которой черта будет наделена. Журнал прикладной психологии, 37,90-93

(c)2000.11-2005.6First published

Сухая влажность и модернизация общества

Впервые опубликовано в сентябре 1999 года - июне 2006 года

Я исследовал связь между сухой/морской природой общества и модернизацией. Я прояснил связь между современностью и сухостью и подытожил модернизацию мокрого общества, такого как Япония, используя в качестве ключа понятие "псевдосуха".

1. Модернизация "мокрого" общества
Согласно определениям социологических словарей, модернизация рассматривается как общество, становящееся более рациональным, научным и индивидуалистическим, репутация человека, основанная на его деятельности, а не на его принадлежности, и развитие разделения труда (бюрократии).
Согласно результатам опроса, проведенного автором в период с мая по июль 1999 года, все термины "современный", "прогрессивный", "рациональный", "научный" произвели сухое впечатление. Поэтому его следует рассматривать как "модернизацию = сухость поведения".

Сухие общества более прогрессивны в своем мышлении, чем индивидуумы в "мокрых" обществах, потому что их мышление рационально, научно и оригинально, активно стремясь диффундировать в неисследованные области. Способность самим усваивать модернизацию.
Для сравнения, "мокрые" общества нерациональны и ненаучны, и не желают самостоятельно осваивать неисследованные области. Они более отстают в своем мышлении, чем сухие общества, потому что следуют прецедентам и презирают оригинальность. (Постоянно страдать от рабства отсталости, сравнивая себя с сухим обществом). Не иметь возможности самостоятельно интернализировать модернизацию.

Модернизация, в первую очередь, достигается следованием, принятием или имитацией прецедента оригинальности сухого общества.

Для того чтобы влажное общество могло модернизироваться, оно должно быть в гармонии с сухим обществом.
Влажные общества спешат модернизироваться, следуя примеру модернизировавшихся институтов сухого общества.
Настройка" на сухую культуру и "авторитарное" принятие сухой культуры проистекают из мокрого мотива. Снаружи они выглядят сухими, а внутри остаются влажными. Истинная сухость не может быть достигнута. Для достижения истинной сухости необходимо отказаться от симпатической ориентации и авторитаризма.

2. Принятие сухой культуры "мокрым" способом.
В постмодернистском мире сухая западная культура считается мировым стандартом и желательной. Современный глобальный стандарт поведенческих моделей (глобальный стандарт) - это западный образ действий, а более авторитетными моделями поведения в мире являются "сухие" модели.
Мокрое японское общество пытается подражать западной культуре и имитировать сухие модели поведения, такие как либерализм и индивидуализм.
Тот факт, что сухая западная культура является мировым стандартом, действует как авторитет. Для членов мокрого общества они должны попытаться стать частью этого (мирового стандарта). (Пытаясь быть интегрированными.) И при этом вдохновлять их на то, чтобы присоединиться к мировому мейнстриму (быть наравне с Западом). В современном японском обществе трудно найти отношение "сухой как свисток".

В современном японском обществе существует принятие сухой культуры "мокрым" способом.
Члены "мокрого" общества должны быть "в гармонии" друг с другом (все вместе) и имитировать поведенческие модели сухого общества.
Например, (заметно в "влажных" обществах.) Попытка вести себя "коллективистски", все вместе, "индивидуалистически", что

проявляется в сухом обществе. (например, призыв к уважению частной жизни).
(Как и все остальные вокруг вас.) Стыдно, если вы не действуете западным (например, индивидуалистическим) способом (как все вокруг вас). вещи.
Таким образом, в действительно сухой культуре люди не любят такого рода настроения.

Первоначально японское общество пыталось перенимать только внешнюю технологию сухого общества, не меняя при этом своего мокрого образа жизни (так называемый японский дух и западный талант). Однако поверхностного внедрения технологий недостаточно, чтобы навсегда полностью их догнать. Общество должно быть мокрым. (Акцент, например, на спиритизме, а не на рационализме.) Это мешает подлинной модернизации.
Японское общество такое же, как западное. Чтобы более полно отождествлять себя с западным образом жизни (мировым стандартом), японское общество начало пытаться адаптировать свое поведение к сухому обществу. Этот феномен стал более выраженным, потому что дети послевоенного поколения, получившие образование на Западе (особенно в США) как модель социального поведения, стали носителями общества.
Правда, в сухих западных обществах индивиды не любят "конформизма" (т.е. желания вести себя независимо и автономно друг от друга). В этом отношении, даже если эти два общества становятся всё более похожими друг на друга по внешнему виду, в структуре японского общества и в структуре западного общества всё равно существует принципиальная разница, основанная на конформистской ориентации. Речь идет о попытке сблизиться с западным обществом и следовать ему коллективистским и авторитарным путем. (Например, попытка подражать индивидуализму и либерализму в целом. В этом отношении современное японское общество и традиционное западное общество, где люди антиавторитарны, несимпатичны, свободны двигаться в разных направлениях, а не бок о бок, несмотря на их кажущееся сходство друг с другом по кажущейся сухости, очевидно, все еще в корне противоречат друг другу.
Япония, которая, по сути, является мокрым обществом, пытается подражать и отождествлять себя с индивидуализмом, либерализмом и

т.д. до тех пор, пока западные общества сохраняют свой статус глобальных стандартов, пока у них есть импульс в мире. Нет, давайте вернемся к мокрой социальной системе (чтобы изменить объект подражания). Дело в том, что это считается возвращением к мокрым социальным институтам (для изменения объекта подражания). В этом отношении природа общества принципиально отличается от западных обществ, которые стремятся оставаться индивидуалистическими и либеральными, независимо от того, являются ли они мировыми стандартами или нет.

3. Псевдосуха "мокрого" общества (явное отождествление "мокрого" общества с "сухим").

Вышеописанный феномен сухости влажного общества можно объяснить разницей между "псевдо" сухим и "истинным" сухим.
(1) Псевдосухой" является (1) Псевдосухой - это "мокрый" человек (хотя на самом деле это и есть мокрый человек), который следует или имитирует сухой поведенческий шаблон (например, через авторитаризм) и выглядит сухим по внешнему виду.
(2) "Истинно сухой" человек движется сухим по своему собственному желанию. Сухость приходит к ним естественным образом.
Для того чтобы псевдосухой человек стал по-настоящему сухим, необходимо отбросить влажность, лежащую в основе его поведения, такую как авторитарность и ориентация на настроение.
В "псевдосухом" режиме поведения мотивация к сухому поведению должна исходить из влажного места. (Из-за авторитета пытаешься быть с ним одним, подражать ему.
Что "псевдосухие" люди ведут себя индивидуалистически, коллективистски. (Быть в гармонии со всеми.) Или следовать антиавторитарному общественному движению авторитарным путем (рассматривается как пример для подражания). Или пытаться иметь чувство единства, поклоняясь сухим теориям индивидуализма и либерализма, родившимся на Западе, как авторитарным.

Короче говоря, мы пытаемся действовать таким образом, который противоположен нашему "мокрому я". В процессе происходит

бессознательный ментальный конфликт. Когда человек явно осознаёт противоречие в том, что он делает (принимает несимпатичный образ действий, сочувствующий, либерализм, чтобы догнать Запад, в контроле над государственным и частным секторами в целом...). Существует опасность впасть в своего рода шизофрению, когда ясно осознаешь, что

Псевдо-сухие" стремятся имитировать сухое поведение, сохраняя при этом свою "влажность". Что они "подражают", потому что действуют в своей "влажной" природе. Например, пытаются перенимать индивидуализм, "коллективистским" способом (все сразу). Мы пытаемся подражать и отождествлять себя с поведением, которое диаметрально противоположно нашему собственному. В этом кроется серьезное самопротиворечие.

То, что достигается "псевдосухой" (имитацией сухого общества мокрым обществом), - это только кажущийся "псевдоиндивидуализм" и "псевдолиберализм", который следует отличать от "подлинного индивидуализма" и "подлинного либерализма"... Следует различать "подлинный индивидуализм", "подлинный либерализм"... Он порождается вынужденной (неизбежной) сонастройкой на способ действия, диаметрально противоположный первоначальному способу действия, и когда человек устает от сонастройки, существует большая вероятность того, что он вернется к первоначальному коллективизму и регуляционизму. Имитация поведения, противоречащего собственным наклонностям, утомительна.

В Японии, как мокром обществе, правда, жизнь стала более западной, но трудно сказать, что общество полностью гомогенизировалось с Западом. (Индивидуализм, либерализм, диссонанс, акцент на оригинальность и т.д....) Они не продвинулись вперед.) Скорее, в процессе настройки на сухое западное общество, они постоянно осознают различия между собой и Западом и стремятся преодолеть разрыв, более полно имитируя Запад как модель (власть, за которую нужно держаться). И разрыв никогда не будет закрыт. Это происходит потому, что сухое западное общество является противоположностью "следованию за властью" и "симпатии", которые до сих пор были

движущей силой японского общества (к отождествлению с западным обществом).

Однако до тех пор, пока доминирует сухое общество, влажное общество имитирует сухое общество и ведет себя так, что оно выглядит сухим, но в своей основе сохраняет влажность. (Иррациональность, коллективизм...) Природа поднимает голову.

Однако можно также предположить, что даже во влажном обществе, как только человек почувствует вкус сухой свободы, он попытается остаться сухим из страха перед повторением раздражения человеческих отношений, вызванного существовавшими вокруг них общинными ограничениями.

4. Другой "псевдо-сухой" тип

Существует два типа псевдосуха, кроме активной, сухой социальной настройки, описанной выше, другой - пассивный и пассивный, так как каждый человек отрезан от коммунальных правил влажных взаимных сдержек и противовесов каким-то внешним фактором.

Пассивная псевдосуха. Именно состояние каждого человека, составлявшего общину (в основном сельское хозяйство), является
(1) проживают отдельно друг от друга в связи с развитием транспорта и связи.
(2) Заниматься отдельными и разными задачами и интересами в связи с развитием разделения труда.
Это приводит к потере общего языка и ограничению возможностей каждого человека в своем собственном мире. Это происходит в такой форме.

Эта пассивная сухость проявляется, например, в семейных отношениях, когда каждый человек вместо того, чтобы делить место друг с другом, возвращаясь домой или принимая пищу в разное время, занимается своим собственным миром в собственной уединенной комнате.

Люди, живущие во влажных обществах, всегда жили в закрытом, самодостаточном мире внутри общества и не склонны активно вести собственную жизнь вне общества. По этой причине они не доверяют и не общаются с незнакомыми людьми, которые с ними не связаны. Окруженный чужими людьми, каждый человек создает оболочку себя и принимает закрытое, негативное отношение к внешнему миру. Можно сказать, что сообщество стало "индивидуализированным", сохраняя при этом свою закрытость.

Люди во влажных обществах, отошедшие от коммунальных правил и пришедшие жить бок о бок с незнакомыми людьми, например, в многоквартирных домах большого города, стали замкнутыми (самодостаточными) друг от друга и от других. Уважая мир и отказываясь входить в место другого человека (оставляя другого человека одного). Оставьте другого человека в покое. Это аутичное отношение взаимного уважения (заботы) друг к другу и доброты к другому человеку, чтобы он не пострадал.

Это аутистическое отношение такое же, как и истинное сухое отношение в том, что оно ценит мир индивидуума (индивидуализм). Однако, оно отлично отличается от отношения истинных сухих людей, которые мало обращают внимания на душевное состояние друг друга (безличностная ориентация) или выражают свое мнение друг другу откровенно, черно-белым способом и без учета причиняемой ими боли (анти-туманная ориентация). С другой стороны, это отличается от обычных мокрых межличностных отношений тем, что не подразумевает такого рода вмешательства в частную жизнь друг друга, которое видели в обычных правилах сообщества.

В этом отношении в современном "мокром" обществе "негативная или аутистическая псевдосуха", такая как аутистический индивидуализм и т.д., стала более созвучна "сухому" обществу. В этом смысле псевдосухлость современного "влажного" общества, такого как аутистический индивидуализм и т.д., прогрессирует параллельно с "позитивной и сочувственной псевдосухлостью" сухого общества.

Таким образом, псевдосухую можно далее разделить на два типа: 1) позитивная (настроенная) и 2) негативная (аутичная).

5. Условия, при которых влажное общество имеет преимущество перед сухим обществом.

Тот факт, что влажные общества всегда более отсталые, чем сухие, не означает, что они всегда уступают сухим обществам.
Прекращение технологического развития в сухом обществе. (Чтобы достичь технологической зрелости.) Тогда влажное общество будет превосходить сухое общество. (например, автомобильная промышленность.)
До тех пор, пока технология быстро развивается, преобладает сухое общество, но по мере того, как технология созревает и прогресс становится постепенным (ряд небольших улучшений), преобладает влажное общество. По мере того, как технология созревает и прогресс становится постепенным (ряд небольших улучшений), "мокрое общество" будет доминировать.
В то время как сухие общества продолжают внедрять инновации, влажные общества должны усердно работать, чтобы наверстать упущенное (необходима синхронизированная псевдосуха). вещь.
Однако, как только "мокрое общество" догоняет технологический уровень "сухого общества", "мокрое общество", в свою очередь, лучше (чем "сухое общество") при незначительных улучшениях в технологии и практическом применении. Ввиду превосходства "мокрого общества" над сухим обществом при незначительных усовершенствованиях и практическом применении технологий, "мокрое общество" будет иметь преимущество перед сухим обществом. Однако, если сухое общество снова преуспеет в новом крупном технологическом нововведении, члены "мокрого общества" должны вновь вернуться в относительно отсталое состояние и "последовать примеру" по сравнению с членами сухого общества. Это и есть "кабала отсталости", которая поражает "влажные" общества.
Подводя итог, можно сказать, что в процессе модернизации (технологической инновации).
(1) Период инноваций - период оригинальных и быстрых технологических инноваций сухого общества - выгоден сухому обществу. (Влажные общества делают все возможное, чтобы наверстать

упущенное и пострадать от "ограничений отсталости").
(2) Период зрелостиСкорость технологических инноваций замедляется, и "мокрое общество" догоняет "сухое общество" для небольших улучшений и практического применения технологии → "мокрое общество" имеет преимущество.
Эти два периода являются цикличными: инновации (выгодные для сухого общества) → зрелость (выгодные для "мокрого общества") → инновации (выгодные для "сухого общества") → зрелость (выгодные для "мокрого общества"). и так далее.
Следует отметить, что "влажное" общество может быть выше сухого общества с точки зрения его способности создавать культуру, которая апеллирует к "влажной" части человека, например, к эмоциям, а не к рациональности (например, к способности создавать анимационные произведения).

1999.9-2006.6 Впервые опубликовано

Сухой интеллект, мокрый интеллект

с)1999,11 впервые опубликован

Взаимосвязь между сухостью/мокростью общества и состоянием интеллекта (например, желаемый образ исследователя). В результате мы обнаружили, что понятия "сухой = оригинальный" и "мокрый = эрудит" можно обобщить следующим образом.

1. Сухой/мокрый характер общества и состояние интеллекта
Сухие и влажные общества, как считается, отличаются друг от друга

способом интеллекта, типичным для общества, например, способом желания быть исследователем (ученым), в зависимости от двух разных типов общества.
Из исследования автора о том, как выглядят сухие и влажные личности и отношения, проведенного в период 1999 года5-7.
Сухие личности "оригинально ориентированы". (Попытка переехать на неизведанную территорию.) Мокрая природа более "ориентирована на прецедент". Более "мокрые" личности были более "ориентированы на прецедент". были более "ориентированы на прецедент", в то время как "мокрые" люди были более "ориентированы на прецедент".

Рассматривая вышеприведенные результаты по отношению к природе интеллекта, можно сказать, что "сухой интеллект" ориентирован на распространение новых областей, в то время как "мокрый интеллект" ориентирован на накопление знаний, создающих прецедент.
В то время как сухой интеллект имеет тенденцию конкурировать по новизне идей, которые он изобретает и открывает, "мокрый интеллект" имеет тенденцию конкурировать по объему знаний, которыми он обладает.
Подводя итог вышесказанному, "сухой интеллект" является оригинальным и инновационным. Подводя итог вышесказанному, сухой интеллект является "инновационным", а влажный интеллект - "усвоенным". Влажный интеллект - это "эрудированный" и "выученный".

2. Оригинальный интеллект

Изобретательные исследователи ценят новые идеи. Оригинальный интеллект очаровывает открытием новой и неизведанной территории, никогда ранее не исследованной.
Оригинальные ученые идут в тех направлениях, в которых раньше никто не пробовал (или не пробовал и не потерпел неудачу).
Творческий ученый готов идти вперед в направлении, в котором до этого никто не пытался (или не пытался и не потерпел неудачу), не рискуя потерпеть неудачу или ущерб.
Воспринимать первые результаты, полученные в мире, как свою собственную идентичность или как живое доказательство своего

существования для потомков.
Независимый исследователь ориентирован на самоотторжение от существующих теорий. Я не нахожусь в существующих теориях (настолько далеких от существующих теорий)", - говорит он. Я нашел новую идею, которой нет в существующих теориях (так далеко от существующих теорий)".
Творческие типы гораздо чаще допускают ошибки и сталкиваются с опасностями, чем эрудированные типы, потому что они не могут полагаться на существующие теории. В этом отношении они более подходят для мужчин. В обществе, где творческий тип является доминирующим интеллектом, мужчины с большей вероятностью будут проактивно противостоять неудачам и опасностям (по сравнению с женщинами).

3. эрудированный интеллект
Эрудированный исследователь ценит "знать все". Они всегда готовы ответить на любой вопрос о существующих прецедентах и академических знаниях и обладают прекрасными навыками запоминания.
Они переваривают и упорядочивают существующие теории и представляют их таким образом, чтобы их было легко понять тем, кто приходит за ними. Они объединяют существующие взаимосвязанные теории друг с другом и вносят незначительные улучшения. Они накапливают теории как можно более подробно в своем сознании, чтобы создать живую базу данных (живой словарь).
Эрудированный исследователь стремится интегрировать себя и существующие теории.
Ученые-эрудиты более способны организовывать и обобщать существующие теории согласованным образом.
Ученые-эрудиты выбирают и накапливают только те теории, которые были оценены как "хорошие" или "отличные" авторитетными учеными. Другими словами, они не желают (или не могут) оценить обоснованность новых и неизвестных теорий, не имеющих прецедентов. Другими словами, они не пытаются оценить (или имеют возможность оценить) обоснованность новых и неизвестных теорий, не имеющих прецедента.

Поэтому существующие "авторитетные" исследователи, такие как
1) Если оригинальный тип, то исследователи, которые добились выдающихся результатов в прошлом
(2) Если они относятся к эрудитовому типу, то они должны быть старшими исследователями, которые накопили большое количество прецедентов, чтобы судить об обоснованности новой теории.
(2) В случае эрудитового типа - более старшие исследователи, накопившие большое количество прецедентов, чтобы судить об обоснованности новой теории.
Те, кто обладает эрудическим интеллектом, не придумывают новых теорий, а сосредотачиваются на поглощении результатов других (оригинальных исследователей).
То есть они тратят все свое время на тестирование и совершенствование новых теорий, предложенных оригиналистами (т.е. связывают их с другими теориями и добавляют новые детализированные теории).
Другими словами, оригиналисты тратят все свое время на тестирование и доработку новых теорий, предложенных оригиналистами (т.е. связывают их с другими теориями, добавляют новые детализированные теории и т.д.). В этом отношении это односторонний прием и пассивность.
Исследователями эрудитов, как правило, являются либо "интеллектуальные преследователи", которые пытаются внедрить последние результаты оригиналов в свою работу и бегут за ними, либо "академические критики", которые комментируют только что появившиеся результаты только с независимой точки зрения.
Эрудированный тип менее склонен к неудачам и рискам, чем оригинальный, потому что он может полагаться на существующие теории. В этом отношении эрудированный тип больше подходит для женщин. И наоборот, в обществе, где эрудитные типы занимают большую часть интеллекта, они более неприятны неудачам и опасностям (по сравнению с мужчинами), а власть женщин сильнее.
Эрудированный интеллект, даже если его фактическими носителями являются мужчины (сами исследователи. Естественно, что эрудированный интеллект развивался под сильным влиянием женщин (матерей), даже если его фактическими носителями были мужчины.

4. способ оценки исследователей.
Традиционный образ желанного исследователя ориентирован только на исследователей, выдающих оригинальные результаты. Очевидно, что это желательно для сухого общества, а не для мокрого.
Например, Нобелевская премия (по экономике, физике...) Нобелевская премия (по экономике, физике...) присуждается ученым за новые и выдающиеся достижения и является премией за сухой интеллект (т.е. оригинальность). Немногие лауреаты из "мокрых" обществ, таких как Япония.
Я думаю, что в будущем было бы лучше иметь премию для "мокрого общества", то есть систему, которая бы восхваляла во всем мире способ организации и объединения существующих теорий в единое целое.

(c) 1999 г.11 Впервые опубликовано

Сухость/мокрытость общества и идеологическое принятие и вера

Впервые опубликовано в июне 2004 года

Взаимосвязь между сухостью/мокростью общества и принятием и верой в идеологию (идеологию и религию). В результате я обнаружил, что мокрость можно обобщить как "мокрость = личная преданность (сторонникам идеологии или религии)" и сухость = теоретическая преданность (идеологическому или религиозному содержанию идеологии или самой религии).

Во влажных обществах Восточной Азии, таких как Япония, Китай и

Южная Корея, идеологическое принятие и вера характеризуются тем, что преданность личностям защитников и профессоров является первостепенным приоритетом, а теория - второстепенной.

С другой стороны, идеологическое принятие и вера в "сухих" обществах, таких как Запад и Соединенные Штаты, характеризуется преданностью самой теории, которая оторвана от личностей адвокатов и профессоров, а не от личностей адвокатов и профессоров.

Во влажном обществе эмоциональные связи и личности между людьми важнее всего остального. Вера в религию и теории также в первую очередь основывается на личности.

Другими словами, люди во влажном обществе думают: "Мой учитель - хороший человек, замечательный человек". Он замечательный человек. Я влюблена в него. Я хочу следовать за ним, я хочу следовать за ним, я хочу следовать за ним. "Я хочу следовать за ним, Я хочу следовать за ним, Я хочу следовать за ним и так далее, и быть психологически вдохновленным на то, чтобы объединиться и слиться с защитниками и профессорами идеологий и религий таким образом, чтобы сделать акцент в первую очередь на совершенстве и привлекательности их личностей".

Короче говоря, люди во влажном обществе вызывают "преданность личности" идеологии, религиозным защитникам и профессорам.

Люди во влажном обществе, которые отдают предпочтение хорошему характеру и личности, скажут: "Господин XX - замечательный человек". → "У г-на XX есть идеология" of△△. → "Нет никаких сомнений в том, что говорит г-н XX, с его прекрасным характером. Я уверен, что то, что говорит г-н XX, верно, и я уверен, что соглашусь с ним. Это порядок, в котором воспринимаются идеи и идеологии. Короче говоря, чрезмерное предпочтение, отдаваемое тому, привлекателен ли носитель идеологии с точки зрения его характера, делает обоснованность содержания идеологии вторичной по отношению к тому, действительно ли она

действительна или нет.

Кроме того, даже имея дело с оппонентами той идеологии, в которую они верят, они отдают приоритет тому факту, что "Я укрылся во Всем, кто не согласен с мнениями и идеями господина XX, для меня враг". Это не конфронтация идеологии с идеологией, а конфронтация человека с человеком.

Короче говоря, во влажном обществе главной заботой людей является личность сторонника той или иной идеи, а содержание идеологии имеет второстепенное значение.

Поэтому во влажном обществе нерелигиозного ученика самой передовой науки легко втянуть в кажущуюся глубину личности защитника, как в случае культа "Аум Синрикё", и стать ярым верующим в эту религию, заставляя его сойти с ума от основателя.

Даже если они овладевают самой передовой наукой, они не в состоянии понять фундаментальную идею о том, что содержание науки и теоретическое содержание идей отделены от личности сторонников теории и должны оцениваться независимо и самостоятельно. Люди во влажных обществах не умеют отделять содержание теорий и идей от личностной привлекательности их сторонников.

Считая, что личность защитника замечательная, они чувствуют сильное чувство привязанности и единства с ним и начинают конкурировать с другими преданными за психологическую лояльность и симпатию к защитнику, говоря: "Я более лоялен и солидарен с защитником, чем другие люди", потому что личность защитника притягивает их в первую очередь.

Для них, мокрых людей, приобретение и понимание самой мысли способствует более сильной психологической преданности защитнику мысли, а также победе в соревновании за лояльность с другими преданными, за то, чтобы стать "самым близким защитником мысли". (Получение любви.) Быть просто инструментом и бонусом ради этого.

Но такое мышление в конечном итоге приводит к слепому

вероисповеданию в унисон с сторонниками идеи.

Короче говоря, мокрое мышление этих людей, которые ставят во главу угла личную преданность сторонникам идей и религий, делает невозможной проверку опасности содержания идей, и даже если они осознают их, их чувство единства с сторонниками идей настолько сильное, что они идут вперед в своих действиях.

С другой стороны, в нашем сухом западном обществе содержание идей и религий отделено от личности.

Короче говоря, в сухом обществе мы верим в идеологию и в саму идеологию, и природа личности мыслителя не так уж и важна. Дебаты ведутся исключительно о том, что пропагандируется в идеологии или религии, верно ли содержание и достойно ли оно веры или нет.

В этом отношении способ преданности идее или идеологии в сухом обществе - это "безличная, теоретическая преданность". (Рациональная преданность.) Чтобы иметь возможность называть это.

c) Впервые опубликовано в июне 2004 года.

О понятии "коллективная личная жизнь,

(c)2001.9-2006.2First published

Что мы обсудили различия между сухими и мокрыми группами и уединение, которое устанавливается внутри них. В группе "мокрых"

невозможно уединиться на индивидуальной основе, но возможно уединиться на групповой основе.

Такие места, как парки, где возможен доступ к внешнему миру для неопределенных людей, имеют общественный характер и открыты для внешнего мира. Люди там не могут видеть, что делают друг другу в данный момент, и существует недостаток личного пространства или уединения.

Внутренняя психика человека, напротив, в основном закрыта для внешнего мира, и человек не может знать, что происходит внутри его сознания, если он не говорит или не жестикулирует внешнему миру. Это уединение на индивидуальном уровне.

Традиционно это понятие конфиденциальности рассматривается исключительно на индивидуальном уровне (на индивидуальной основе). Тем не менее, концепция конфиденциальности может быть применена к группам или организациям, которые больше, чем личность.

Например, группа, которая не раскрывает достаточно информации внешнему миру и пытается защитить свои внутренние секреты, например, японские правительственные организации, установили такой вид конфиденциальности, который отказывает во входе извне на групповом уровне.

Группа имеет право на конфиденциальность, когда делится своими секретами, которые неизвестны внешнему миру, только среди своих коллег, и только определенное меньшинство имеет доступ к этим секретам.

В этом смысле концепция конфиденциальности действует не только на индивидуальном уровне, как принято считать, но и на групповом уровне. Конфиденциальность на групповом уровне (единица группы) - это то, что мы называем "групповой конфиденциальностью". Понятие групповой конфиденциальности можно также назвать "групповой

конфиденциальностью".

Понятие группового уединения имеет несколько иной аспект, когда группа влажная или сухая.

Когда группа влажная, возникает сила, например, поверхностное натяжение жидкости, которая отскакивает от доступа снаружи. Люди внутри группы настолько липки и взаимосвязаны, что на индивидуальном уровне нет уединения. Однако они закрыты для внешнего мира и скрытны и неузнаваемы, потому что не желают раскрывать то, что они делают внутри. В этом смысле, сама группа имеет своеобразную неприкосновенность частной жизни, которая отказывает в доступе к внешнему миру.

В "мокрой" группе можно сказать, что частная жизнь группы обеспечивается за счет отдельного человека.

В "мокрой" группе, как и в межличностных отношениях в сельской Японии, каждый человек в группе поддерживает связь друг с другом в течение длительного периода времени, так что различные аспекты другого окружающего его человека известны со всех сторон, и они пытаются скрываться друг от друга (т.е. они пытаются иметь частную сферу). но содержание быстро раскрывается. То, что мы думаем друг о друге (то, что мы делаем), мгновенно сообщается окружающим и не может быть скрыто. Это возможно, потому что каждый человек, находящийся рядом с ним, узнает о поведенческих шаблонах данного человека, создавая базу данных о своих поведенческих шаблонах, как в фильме "Он думает так, когда делает это".

Внутри "мокрой" группы вся информация передается без сокрытия, и конфиденциальность не существует на индивидуальной основе.

Таким образом, конфиденциальность не устанавливается на уровне отдельного человека (отсутствие. Таким образом, конфиденциальность не устанавливается (отсутствие) на индивидуальном уровне, а каким-то образом устанавливается на групповом уровне (на один ранг выше).

(Что она может быть установлена.) Это серьезный парадокс "мокрой" группы - общества.

В антропогенных организациях секционализм часто препятствует циркуляции информации между различными группами, принадлежащими к одной и той же иерархии внутри организации, из-за секционализма. Например, когда секции 1 и 2, принадлежащие к одному и тому же отделу, являются конкурентами, предотвращается обмен между разными секциями, и у них есть секретные вопросы, которые не известны другим секциям.

Такой секционализм является психологическим феноменом, который возникает, когда люди имеют сильное чувство единства с другими внутри группы, к которой они принадлежат, т.е. когда групповая сплоченность высока, потому что они пытаются четко отличить и дифференцировать себя от тех, кто находится вне группы. В частности, в "мокрой" группе степень психологической близости и взаимной интеграции каждого члена высока, и поэтому для усиления чувства единства внутри группы люди стараются различать внешнюю и внутреннюю сторону группы и относятся к посторонним как к чужим. В этом отношении можно сказать, что в "мокрых" организациях высока степень раздробленности. Также, по мере увеличения размера группы, подгруппы возникают среди тех, кто внутренне ближе друг к другу, что приводит к секционализму среди подгрупп. В этом случае можно сказать, что "групповая конфиденциальность" прочно укоренилась внутри каждой группы, в которой существует секционализм, которая не пытается принять доступ других групп.

В этом случае, при установлении групповой конфиденциальности в каждой группе, для объединения групп в органическое общество, представители каждой группы (например, начальники секций в случае центрального министерства) могут самостоятельно раскрывать информацию о внутренних делах каждой группы (секции) на более высоком уровне (например, отдела), чтобы представители (необходимо, чтобы начальник секции играл определенную роль во взаимодействии с другими подгруппами (секциями)). Хотя члены различных подгрупп (секций) удалены друг от друга и плохо ладят друг с другом,

интеграции секций способствует частое взаимодействие между представителями (главами департаментов) и членами каждой секции, и через представителей протекает утечка информации о групповой конфиденциальности каждой секции. происходит. Короче говоря, при взгляде с ведомственного уровня, который на один уровень выше, коллективная неприкосновенность частной жизни секции не устанавливается, но во взаимоотношениях между группами на одном уровне (секцией) устанавливается коллективная неприкосновенность частной жизни.

В "мокрой" организации каждый раз, когда вы поднимаетесь на один уровень организации, приватность подчиненной группы исчезает, и возникает приватность одной более высокой группы. Например, на уровне департамента устанавливается групповая конфиденциальность на уровне департамента, в то время как групповая конфиденциальность на уровне отдела перестает существовать. Таким образом, когда мы все больше и больше поднимаемся по иерархии, в обществе возникает перевернутая древовидная иерархическая структура (так называемое "вертикальное общество"). Это означает, что групповая приватность исчезает для всех, кроме вершинной группы. Иными словами, верхние эшелоны общества посвящены тому, о чем думают отдельные члены общества, что позволяет контролировать мысли всего общества сразу. Этот механизм стал очагом формирования стукачества в довоенной Японии.

Можно сказать, что установление групповой тайны во влажном обществе является рекурсивным процессом, в котором отдельные группы (отделы в министерствах и ведомствах) поднимаются по иерархии (в случае министерств и ведомств - от отдела к отделу), аннулируют тайну группы на один уровень ниже каждого уровня, а затем снова опускаются на нижний уровень иерархии (от отдела к отделу) после того, как поднялись на верхний уровень, что приводит к исчезновению или отсутствию тайны всего общества.

С другой стороны, конфиденциальность группы может быть установлена даже в том случае, если группа находится в сухом состоянии. Даже в западных обществах, которые считаются сухими,

существует много групп, например, спецслужб, которые полностью закрывают доступ к внешнему миру и обеспечивают конфиденциальность внутренней информации.

Однако, в отличие от "мокрого" населения, "сухое" население допускает разложение (сокращение и разделение) частной жизни на индивидуальный уровень на коллективном уровне. В сухих группах ценится индивидуальный уровень конфиденциальности, например, позволяющий проводить работу в рамках раздела, который находится на большом расстоянии от окружающих. В сухой группе без разрешения нельзя войти в сознание индивидуума, и в этом смысле внутренняя психика индивидуума не является публичной.

С другой стороны, в сухой группе любой член группы может войти и заглянуть в сознание индивидуума. В "мокрой" группе полное раскрытие внутреннего психологического "я" ее членов является обязательным, и в этом смысле можно сказать, что внутренняя психология индивида является публичной (только внутри этой группы).

Что группа, имеющая частную жизнь, не является публичной, до такой степени, что она отказывается от доступа к внешнему миру. (Будучи не публичной.) Группа с личной жизнью поддерживает свою собственную "частную" сферу и преследует частные интересы группы.

В случае с административными организациями Японии проблема заключается в том, что организации, которые должны быть публичными и открытыми для всех (концепция конфиденциальности вряд ли будет создана), преследуют частную сферу на групповой или организационной основе. Отношение преследования "частных" интересов на уровне министерства и бюро/департамента/подразделения под министерством, как если бы это было министерство, но не национальный интерес, выдвигает на первый план проблему коллективной конфиденциальности в административной структуре Японии.

c)2001.9-2006.2 Впервые опубликовано.

Сухо-мокрое и урбанистическое-сельское

c) впервые опубликован в сентябре 2001 года

Обсуждение различий в характере человеческих отношений между городскими и сельскими районами и их связи с сухостью и влажностью. В прошлом отношения между городскими и сельскими районами были "городские=сухие, сельские=морские", но с развитием транспорта и связи сельские районы становятся суше.

При сравнении состояния общества в городской и сельской местности устанавливается схема "сухой = городской, мокрый = сельский". Причины этого должны быть перечислены ниже.

1) Сельская местность однородна друг с другом в том, что профессии ее жителей схожи в плане ведения натурального хозяйства. Небольшое количество людей должно выполнять различные задачи, а разделение труда (функциональная дифференциация) является неактивным, и в этом отношении психологическое положение каждого человека ближе друг к другу, что дает более влажное ощущение, чем в городах, где профессия каждого человека неоднородна друг другу. (Гомогенная ориентация).

2) Сельская местность чрезвычайно устойчива, поскольку ее жители на протяжении многих поколений продолжают селиться в одном и том же месте (ориентация на однородность). В этом отношении это дает ощущение мокрости по сравнению с городами, где жители быстро

меняются и менее оседлыми.

3) В сельской местности одно и то же сочетание социального взаимодействия длится поколениями, и местные и кровные связи, как правило, накапливаются среди жителей (ориентация на непотизм). В этом отношении оно дает ощущение мокрости по сравнению с городскими отношениями, где социализация является временной и легко разрывается быстро.

4) Сельские поселения кажутся более сухими, чем в городе, в том смысле, что домашние хозяйства физически более рассредоточены между собой, чем в городе. Города, по-видимому, более физически перенаселены (густо ориентированы) и более влажные, чем города, в том смысле, что домашние хозяйства, по-видимому, более рассредоточены между собой. Однако в действительности в городах каждый офис или жилище имеет прочные, толстые стены и замки, которые могут быть открыты только владельцем, что в значительной степени отделяет людей друг от друга и психологически изолирует и рассеивает их друг от друга сильнее, чем в сельских районах. (Широко распространенная ориентация на рассеивание.) Поэтому можно сказать, что города на самом деле суше, чем сельская местность.

5) В сельской местности люди знают друг друга уже давно, и их идеи легко разоблачаются, даже если они думают, что скрывают это. Поскольку люди вокруг них имеют большой опыт в том, как они реагируют (или выходят) в конкретных ситуациях, они знают (или могут видеть) различные аспекты другого человека вокруг них со многих точек зрения. Невозможно скрыть то, что мы делаем друг от друга, и анонимность невозможна (это мир настоящих имен). Это мир настоящих имен. Отсутствие уединенности и влажности в этом отношении. С другой стороны, в городах жители формируют циничные и анонимные отношения друг с другом, чтобы защитить свою частную жизнь. В этом отношении можно сказать, что это сухость.
6) Города более сухие, потому что они более открыты и принимают все виды людей, приезжающих извне. В сельской местности они, как правило, исключают незнакомых людей и гордятся крепким единством между собой, как предполагает термин "трайбализм", и в этом отношении они закрыты и влажны.

Однако в последние годы даже в сельской местности развитие транспортных средств привело, например, к высокому проникновению частных автомобилей, и люди садились в свои автомобили и по асфальтированным дорогам переезжали с места на место. В связи с этим жители становятся менее устоявшимися и более кочевыми. С распространением методов коммуникации (например, Интернета) отношения становятся менее тесными с деревней, и люди все чаще общаются с различными людьми из других районов.

Можно сказать, что развитие транспортных и коммуникационных технологий увеличило психологическую дистанцию между людьми в современных фермерских деревнях и сделало их принадлежащими к разным мирам, что привело к сухим человеческим отношениям.

c) Впервые опубликовано в сентябре 2001 года

Предложение по "сухому функционализму

-с точки зрения свободной и независимой личности.
Впервые опубликовано в 1998-2006 гг.

Сухой функционализм предлагает альтернативу традиционному тоталитарному, мокрому функционализму в социологии, который видит индивида как подчиненного целого, к индивидуально-ориентированной перспективе, которая видит "функцию" как функцию, необходимую для выживания индивида в его среде обитания.

Аннотация]
Вместо "мокрого функционализма" в традиционной социологии, который начинается с целых систем и систем, которые включают в себя индивидуумов и индивидуумов, мы предлагаем новый "сухой функционализм", который начинается с индивидуумов, индивидуумов и частиц, которые свободно движутся в изоляции друг от друга.

В сухом функционализме функция рассматривается как функция, которая помогает каждому индивидууму, индивидууму и частице выживать и сохраняться. Сухой функционализм предполагает отделение, независимость, самодостаточность и свободу каждого индивидуума, и пытается разрушить, инициализировать, рекомбинировать или воссоздать существующие вышестоящие системы (общество, организации, корпорации...), которые окутывают каждого индивидуума, индивидуума и частицу, если они не подходят для их выживания. В этом отношении для общества, организаций, компаний и т.д. это революционный и ориентированный на изменения образ мышления.

Существует два способа взглянуть на функционализм: сухой взгляд, начинающийся с индивидуумов, индивидуумов и индивидуальных частиц, которые свободно двигаются в изоляции друг от друга, и мокрый взгляд, начинающийся с целой системы или системы, которая включает в себя индивидуумов и индивидуумов.

В следующем мы будем называть первый сухим функционализмом, а второй - влажным функционализмом.

В сухом функционализме функции рассматриваются как функции, которые помогают каждому индивидууму, индивидууму или частице выживать и сохраняться. В сухом функционализме предполагается разделение, независимость, опора на собственные силы и свобода каждого индивидуума. Существующие вышестоящие системы (общества, организации, корпорации и т.д.), которые окутывают каждого индивидуума, индивидуума и частицу, являются всего лишь

инструментами и орудиями для выживания каждого индивидуума, индивидуума и частицы, и если они не подходят для выживания индивидуумов, индивидуумов и частиц, то они разрушаются, инициализируются, перекомбинируются или воссоздаются. Если они не подходят для выживания индивидуума, они будут уничтожены, инициализированы, перекомбинированы или воссозданы. В этом отношении для общества, организаций и компаний это революционный и ориентированный на изменения образ мышления.

С другой стороны, в мокром функционализме функция начинается с поддержания всей системы, которая окружает индивида. Ее целью является поддержание и сохранение существующей системы. Мокрый функционализм начинается с целого и предполагает, что индивид является единым целым, что индивид сплавлен, похоронен и приспособлен к целому, что индивид и целое взаимно интегрированы и находятся в гармонии. В этом случае сама система имеет независимую волю или движение, отличные от индивидуального. Иными словами, это целостный образ мышления, при котором приоритет отдается целому, а не индивидууму, и который рассматривает индивида как частичную сущность, способствующую сохранению целого. У него также есть аспект статус-кво в том, что он постоянно пытается приспособить и изменить существующую систему, чтобы не разрушить ее. Крах системы (корпоративное банкротство), самоубийство и инициализация не принимаются во внимание.
Мокрый функционализм", как, например, традиционные социологические и экологические функционалистические теории, взгляды, функционирующие как необходимые для поддержания и выживания всей социальной и экологической системы, к которой принадлежит отдельное человеческое существо. В этом смысле можно сказать, что индивидуум рассматривается как подчиненный обществу или экологической системе. Задача социологического или экологического функционализма заключается в анализе равновесия взаимосвязанных элементов или переменных в социальной или экологической системе (анализ равновесия). Наиболее основной задачей социологического или экологического функционализма является самоустойчивость или выживание социальных систем и экосистем. По этой причине в качестве необходимого условия поддержания и выживания системы должно быть установлено понятие

"функциональных требований" (желаний и целей системы). И именно "анализ требований" дает понять, что функциональные требования необходимы и достаточны для поддержания и выживания системы.
Сухой функционализм рассматривает функционирование как нечто необходимое для того, чтобы отдельные люди сами (а не общество) поддерживали и поддерживали свою собственную жизнь. Общество создается или поддерживается только индивидами, работающими вместе для повышения уровня адаптации к окружающей среде. Если достаточный уровень адаптации окружающей среды для каждого индивидуума не будет достигнут путем создания общества, то индивидуум сможет (генерировать. свободу уничтожать или стирать общество или покидать его. В этом отношении индивид не подчиняется обществу. Мы видим в субъекте выживания только индивидуума, а не общество.
Следующий сухой функционализм отличается от такого традиционного тоталитарного, социологического и экологического функционализма тем, что предлагает новый взгляд на "функцию" как на функцию, которая необходима индивидууму для выживания в окружающей его среде. Другими словами, "функция" рассматривается как функция, необходимая для того, чтобы индивидуум не был изгоем во взаимоотношениях с окружающей средой.
Сухой функционализм пытается переосмыслить функционализм со следующих точек зрения. (1) С точки зрения индивидуумов, составляющих общество. (2) С точки зрения взаимодействия с окружающей средой или адаптации к ней.
Функции необходимы человеку для поддержания определенного уровня адаптации к окружающей среде, но они необходимы для выживания отдельного человека, а не для поддержания общества в целом. Общества и организации являются лишь средствами и инструментами для выживания отдельных людей.

Таблица_49

Каковы отличия от традиционной теории социальных систем (Т. Парсонс, Н. Луманн, Тамито Йошида...). Чем она отличается от традиционной теории социальных систем (Т. Парсонс, Н. Луманн, Йошида, Тамито... и др.)?
Сухой функционализм - это то же самое, что и традиционная теория социальных систем (мокрый функционализм) в том, что он рассматривает общество как функционально дифференцированную, взаимозависимую, единую систему частей.
Сухой функционализм отличается от традиционной теории социальных систем тем, что он рассматривает общество как индивидуалистически дифференцированную, взаимозависимую, единую систему частей. Он значительно отличается от традиционных теорий социальных систем тем, что с самого начала рассматривает общество в целом, и не рассматривает индивида в качестве объекта анализа при анализе социальных систем, поскольку предполагает, что общество порождается, дифференцируется и изменяется в результате стремления индивида к лучшему уровню адаптации к окружающей среде.

с) 1998-2005 годыПервая публикация в 1998-2005 годах

Праведность, человечность и сухость/морось.

Впервые опубликовано в июле 2005 года

Праведность рассматривается как чувство психологической зависимости и неудобства для другого человека, а человечество - как чистая близость с другим человеком, и вместе они могут быть сказаны, чтобы принести влажное ощущение.

Традиционно праведность и человечность рассматриваются как приносящие влажные ощущения. В тексте мы объясним, почему праведность и человечество воспринимаются как мокрые.

Подводя итог, можно сказать, что праведность и человечность считаются психологически обязывающими и неудобными, а человечность считается чисто непосредственной близостью к другому человеку, и то и другое вызывает ощущение мокрости.

Первое, что необходимо объяснить, - это праведность праведности. Праведность можно рассматривать как рабство, порожденное социальной взаимностью.

Есть три аспекта праведности
За праведного партнера.
(1) Вы не хотите иметь близких отношений с человеком, с которым разговариваете, потому что не согласны с ним в целом, или между вами и ним существует большая дистанция. В действительности, я хотел бы иметь сухие отношения с человеком, с которым я разговариваю. На самом деле, я хотел бы быть свободным и не связанным с другим человеком.
(2) Человек в долгу перед другой стороной за помощь или эгоизм, который он получил в прошлом. Ты должен вернуть долг, но по какой-то причине ты не смог этого сделать или не знаешь, как это сделать в будущем.
(3) Вы должны продолжать встречаться со своим партнером. Вы должны притворяться, что у вас с ними близкие отношения, даже если на самом деле не хотите с ними тусоваться.

Если тебе приходится принижать другого человека, потому что ты ему что-то должен, например, когда ты действительно хочешь иметь с ним сухие отношения, и ты должен установить с ним мокрые отношения, которые, по-видимому, являются интимными (псевдо-неинтимными), то эти отношения чувствуются как кабала.

Причины, по которым праведность чувствуется как мокрая.
(1) Приближение к другому человеку, даже поверхностное, по крайней мере, с видимой и психологической близостью.
(2) Чувство ограниченности или неудобства в отношениях с другим человеком.
(3) Суммировать в (1).

В этом случае тот факт, что один человек должен что-то другому, означает, что он должен соответствовать желаниям другого человека, и это часто не соответствует его собственным желаниям, что заставляет его чувствовать себя неудобным и нежелательным. Это негативная сторона родственников.

Однако, если вы игнорируете человека, который должен вам услугу, вы потеряете свой социальный авторитет, и вы не сможете жить с самим собой.
В этом случае, единственный способ освободиться от этого - вернуть все долги, которые вы им задолжали.

Такая "праведность" - это психология человека, которому помог другой человек, который что-то получил от другого человека, или который что-то должен другому человеку; с другой стороны, "человечность" - это психология человека, который помогает другому человеку, который что-то дает другому человеку, или который что-то дает другому человеку (человек, который что-то должен другому человеку) - это противоположная психология, даже если это та же самая "мокрая" психология.

Человечество - это психология желания помочь другому человеку без взаимности, психология желания по-настоящему подойти к другому человеку и проявить к нему сострадание. Это психология искреннего желания оказать помощь другому человеку, чисто из доброй воли, не ожидая ничего взамен от другого человека. Она характеризуется отсутствием скрытых мотивов для получения выгоды или вознаграждения от другой стороны.
Это психология подхода и помощи другому человеку без скрытых мотивов. В этом отношении человечество является продуктом мокрой психологии, которая сокращает психологическую дистанцию до другого

человека и пытается сблизиться с ним.

Тот факт, что получатели такой безвозмездной помощи часто воспринимаются как праведники, является противоречивым аспектом праведности и гуманности, а также показывает, что праведность и гуманность - это две стороны одной медали, и что они рассматриваются как пара.

Впервые опубликовано в 2005 году

Сухие межличностные отношения в мокром обществе

(c)2002.10-2002.11First published

В таких мокрых обществах, как Япония и Восточная Азия, не все отношения мокрые, но существует дихотомия между мокрым отношением к близким друзьям и родственникам и сухим отношением к незнакомцам и незнакомцам.

В этом разделе я расскажу о механизме сухих межличностных отношений в японских и восточноазиатских обществах, где влажное отношение является нормой.

1.Введение

Традиционно японцев описывают как коллективистов, некомфортных с

идеей уединения, предпочитающих быть в гармонии со своим окружением, и предпочитающих правила. Все эти установки были описаны в исследовании автора как мокрое отношение.

В недавней социальной психологии, однако, как показано в работе Такано и Индзаки (1997), отношение японских испытуемых в лабораторных экспериментах было признано индивидуалистическим и не отличающимся от отношения их западных коллег, которое рассматривалось как коллективистское по своей природе. Это свидетельствует о том, что в традиционной социальной психологии отношение японцев не является коллективистским.

Описанное выше явление следует интерпретировать как изменение межличностных отношений японцев, которые, как предполагается, должны быть мокрыми, на сухие.

2. Сухие межличностные отношения в мокром обществе

На самом деле, я хотел бы утверждать, что даже в обществе, где влажные межличностные отношения являются нормой, не все межличностные отношения мокрые, но в некоторых сферах можно иметь сухие межличностные отношения.

В обществе, где влажные межличностные отношения могут быть как влажными, так и сухими, в зависимости от ситуации, и, таким образом, иметь сразу два противоположных аспекта. Во влажном обществе влажные и сухие межличностные отношения существуют одновременно и в взаимоисключающей манере.
Вышеприведенную гипотезу можно конкретно объяснить следующим образом. Во влажных обществах, таких как Япония и Восточная Азия, люди будут иметь мокрое отношение к близким друзьям и родственникам, ищущим сильного чувства единства, тепла и снисхождения, в то время как они будут иметь холодное, безличное отношение к незнакомцам и незнакомцам, и сухое отношение к незнакомцам. Так может быть.

3. Механизмы влажно-сухой двойственности межличностных отношений.

Считается, что влажная сухая дихотомия межличностных отношений во влажном обществе обусловлена следующими механизмами.

Во влажном обществе, где каждый человек имеет психологическое влечение подходить друг к другу, существует сила межличностной схватки между каждым человеком, чтобы сократить расстояние между ними и максимально уменьшить площадь поверхности группы, к которой он принадлежит, держась за руки друг друга, а другой человек не способен увидеть поверхность группы, которая уже сформирована, чтобы попасть внутрь. Этими силами являются 1.) нежелание впускать посторонних, и 2.) попытка втянуть ровесников в группу, когда они пытаются выбраться из поверхности, что соответствует "поверхностному натяжению" в физической жидкости. В этих условиях люди предпочитают закрытые межличностные отношения и пытаются общаться с другими только внутри группы/равной группы, к которой они принадлежат (их интересуют только вещи внутри своей собственной группы). То есть их интересуют только вещи внутри их собственной группы.

Во влажном обществе закрытость, возникающая в результате поверхностного напряжения в группе, к которой человек принадлежит, создает у людей тенденцию к резкому разграничению между внутренним и внешним в группе, к которой они принадлежат. А внутри группы возникает чувство единства и тепла, как у родственников, которые принадлежат к одной группе, и возникают отношения между людьми, которые принадлежат к одной и той же общности судьбы, заботятся друг о друге и помогают друг другу, а также самим себе.

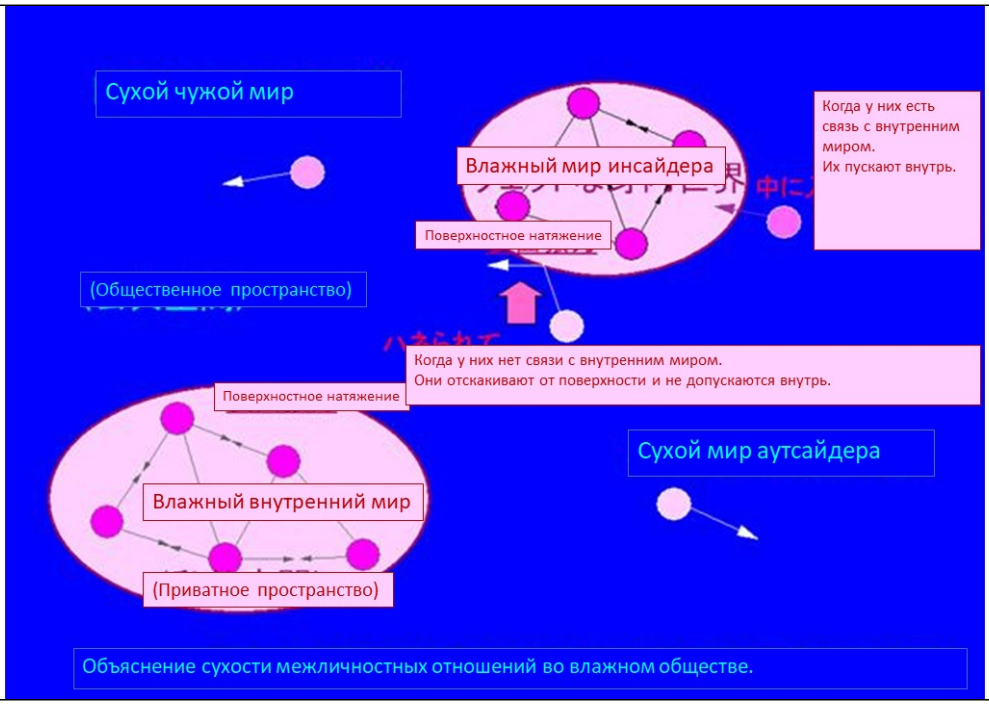
Эти влажные межличностные отношения, полные человеческой теплоты и взаимной поддержки, на самом деле являются закрытыми отношениями внутри внутреннего круга группы. Во влажном обществе, где люди склонны держаться вместе и стараться держаться вместе, генерирующая группа, как и жидкая вода на материальном уровне, создает "поверхность", которая отличает внутреннюю сторону от

внешней, и "поверхностное напряжение", которое исключает тех, кто находится вне группы, из группы. Естественно, у вас это будет.

Во влажном обществе существует двойной стандарт в межличностных отношениях, который четко различает внутреннее и внешнее, и делает мокрое отношение к членам семьи и сухое отношение к незнакомцу снаружи в качестве стандарта.

Можно сказать, что общество, в котором незнакомец не может легко психологически войти в группу, потому что существует своего рода "поверхностное напряжение", которое является продуктом влажности межличностных отношений, и в котором незнакомец не может легко стать частью группы, является обществом, в котором требуется много усилий, чтобы перейти от того, чтобы быть незнакомым человеком, к тому, чтобы быть близким родственником с точки зрения межличностных отношений.

Следующий рисунок иллюстрирует различие между мокрым миром, который состоит из семейных групп, и сухим миром, который состоит из чужих и незнакомых людей, которые приходят и уходят по отдельности, в мокром обществе.



(Приложение) Общественное и частное пространство во влажном обществе

В мокром обществе, где существует резкое различие между "родственниками" и "чужими", как описано выше, общественное пространство (вокзал - поезд или парк) - это место "чужих", где некоторое количество незнакомых людей временно собирается в разрозненных целях, и где нормой является холодное, сухое отношение.

В "мокром" обществе люди имеют множество "внутренних" групп в географически удаленных местах. (например, в Японии, дома, на работе, в школе, в клубах по интересам и т.д.), и при этом общественное место предстает перед ними как обезличенное пространство, через которое они лишь ненадолго проходят, прежде чем покинуть одну "внутреннюю" группу и снова войти в другую "внутреннюю" группу.

Поэтому общественные места не ценятся во влажном обществе. Для тех, у кого нет паспорта = "бахрома", это место, где можно присоединиться к какой-то "внутренней" группе (например, скитальцы, бездомные и т.д.), и нет никакой гарантии, что они смогут жить человеческой жизнью.

Исходя из вышеизложенных соображений, "личное пространство" в отличие от публичного пространства во влажном обществе считается внутренним пространством "семейной" группы, прямо посередине ее. Разница между "сухим" и "влажным" обществом заключается в том, что в "сухом" обществе "личное пространство" означает личное пространство индивида, в то время как в "влажном" обществе "личное пространство" означает мир "частного" - мир семейной группы. В этом случае в "влажном" обществе группа родственников имеет свое собственное личное пространство, что указывает на то, что это - личное пространство. Более подробная информация по этому вопросу приведена в отдельном разделе "Конфиденциальность группы".

Подводя итог вышесказанному, в "влажном" обществе "публичное" = "внешнее". (Мир посторонних.) (Мир инсайдеров.)" , "I" = "Внутри".

(Мир инсайдеров.) (Мир инсайдеров.)

(Добавление) "мокрая группа" как "коллективная иммунная система".

В "мокром" обществе существует своего рода "поверхность" в порожденной группе, и она пытается четко разграничить внутреннюю и внешнюю стороны группы. Существует своего рода "поверхностное напряжение", которое не позволяет незнакомцу войти в группу, и незнакомец не может легко войти в группу психологически.

В этом случае функция "поверхностного напряжения" в "влажной" группе человека считается такой же, как и функция иммунной системы организма и ее основная идея.

Иммунная система является функцией способности организма принимать других людей, но исключать тех, кто не похож на него и чужд ему, в качестве мишеней для нападения.

С другой стороны, в мокрой группе организм принимает в группу тех, кто является его собственными родственниками, но отвергает чужих и инопланетян с отличными от него атрибутами, если они попытаются присоединиться к группе. вещь.

Таким образом, можно сказать, что принятие тех из наших родственников, кто имеет те же атрибуты, что и мы, и исключение тех, кто отличается от нас, работает так же, как и иммунитет. Это свойство мокрого населения можно описать такими терминами, как "коллективный иммунитет". Влажные популяции можно рассматривать как коллективную иммунную систему, которая выходит за рамки обычного биологического уровня.

В "влажной" популяции критерием принятия или отказа от других является общий атрибут "родства" (т.е. географической связи с жизнью или проживанием в одном и том же месте). Кровная связь быть одной крови. Атрибуты, представленные ими).). В случае знакомства, имеющего связь с другом, человеку разрешается войти, в то время как незнакомому без связи человеку отказывается войти, как будто ему "не

разрешается посещать с первого взгляда".

Примеры двойственности в Японском обществе

В Японии, например, рекрутинговые экзамены для школ, государственных учреждений и компаний являются необычайно строгими, потому что поверхностное напряжение, отделяющее организации внутри и снаружи, по сути, закрыто для посторонних, заставляя кандидатов работать очень усердно в академическом и спортивном плане, чтобы открыть закрытые ворота.

С другой стороны, после того, как кандидат сдал экзамен по трудоустройству и зарегистрирован в качестве члена семейной группы, существует семейная, влажная, взаимная поддержка и сотрудничество, полное взаимного единства и тепла, которое гарантировано на всю жизнь, если только он добровольно не покинет группу. Кроме того, будет обеспечена вся гибкость во всех аспектах жизни, включая предоставление корпоративного жилья, обучение навыкам ведения бизнеса, а также забота о повторном трудоустройстве в случае выхода на пенсию из организации.

С другой стороны, незнакомцам, не входящим в семейную группу, чрезвычайно трудно получить доступ к этой группе и быть размещенными в ней, если только они не имеют какой-либо связи (связи) с этой группой. Поскольку они не защищены стенами организации, они непосредственно подвержены воздействию холодных ветров, дующих снаружи, и окружающая среда для их выживания сурова. Таким образом, ронин, или новичок, остается выживать на свою изобретательность в сухой, холодной и нечеловеческой межличностной среде.

Таким образом, в традиционном японском обществе мокрая семейная группа и сухая, временная толпа незнакомцев контрастируют друг с другом.

(Приложение) Примеры дуализма в других восточноазиатских обществах (Китай)

Вышеперечисленные два аспекта межличностных отношений применимы не только к японцам, но и к другим восточноазиатским народам.

Например, согласно [Sonoda, 2001], отношение китайцев враждебно и безлично по отношению к другим людям, не имеющим с ними никаких отношений. Например, в автобусах и метро они будут пытаться сесть в автобус или метро раньше вас, даже если это означает, что они оттолкнут всех, кто вас окружает, а незнакомые люди редко отдают друг другу свои места. Кроме того, они не заботятся об общественных местах, потому что в них доминируют незнакомцы, и они не возражают против того, чтобы их ломать или портить. С другой стороны, те, кто связаны друг с другом одной кровной связью, образуют тесную взаимную организацию и имеют сильное чувство единства и приспособленности к жизни. Например, если у них есть родственники в коммерческом секторе, они могут в приоритетном порядке покупать товары, которых не хватает, а если у них есть родственники в транспортном секторе, то они могут отправиться в путешествие на своей машине, не покупая билета.

В этом случае китайцы устанавливают закрытые межличностные отношения, которые устанавливаются только между теми, кто связан кровными узами, а внутри этих отношений они преследуют мокрые межличностные отношения, полные человеческого тепла и единства. С другой стороны, для незнакомцев, холодные, бесчеловечные и сухие межличностные отношения будут более эффективными.

5. Характеристики дуализма японского общества по сравнению с другими обществами

Даже в том же мокром обществе Япония и Китай, Корея и другие страны разделяют ту же точку зрения на дуальность в плане сухо-мокрых межличностных отношений между членами семьи и внешним

миром, как описано выше.

Например, в случае китайцев и корейцев, в семейную группу допускаются только те, кто в основном родственны друг другу по отцовской крови, и в этом отношении они имеют врожденное право на вступление в семейную группу, а посторонние лица не квалифицируются на вступление в семейную группу просто потому, что они неродственны друг другу по крови.

С другой стороны, в случае японцев, как показывает феномен "изменения фамилии", при котором фамилия человека, входящего в семейную группу, меняется на фамилию члена семьи, входящего в семью, разница заключается в том, что даже на уровне родственных отношений, если у человека появилось новое отношение к вступлению в семейную группу, он может быть принят в семейную группу в качестве члена семейной группы, независимо от его врождённых родственных отношений, если он начинает изучать обычаи группы с нуля.

В Японии также распространена ситуация, когда организации, не связанные с родственными отношениями, такие как школы, государственные учреждения и компании, с которыми человек связан (или был связан), в некоторых случаях позиционируются как родственная группа, имеющая равное или большее значение, чем родственные отношения. Об этом свидетельствует, например, наличие академических клик на университетском уровне или тот факт, что в организациях преобладают псевдо-фамильные межличностные отношения, такие как "семья в сельском и лесном хозяйстве" в центральных правительственных министерствах.

Однако даже в Японии существуют некоторые различия в отношениях между "новичком" и "семейной группой" с точки зрения усилий и трудностей (например, издевательства), необходимых для того, чтобы новичка приняли во внутреннюю группу (например, в компанию, государственное учреждение, школу), в которой применяются такие влажные и теплые межличностные отношения. Поверхностное натяжение "поверхностного натяжения" Поверхностное натяжение "мокрых" псевдо-семейных отношений упомянутых выше министерств

центрального правительства - это также интимность и мокрота, которые могут испытывать только те, кто прорвался через поверхностное натяжение организации, т.е. те, кто с трудом сдал экзамены по трудоустройству и был принят на работу в организацию.

Кроме того, в Японии незнакомцам разрешается вступать в такие организации, поскольку они либо являются "пустыми рубашками" (новые выпускники), которые еще не были окрашены в цвет организации, либо, даже если у них есть опыт работы в других организациях, им не разрешается окрашиваться в цвет организации, в которую они вступят. Обычно это ограничивается теми, кто достаточно молод для этого. Именно по этой причине в Японии трудно нанимать на работу пожилых людей.

6. Почему в психологических экспериментах японцы проявляют сухое отношение?

Почему же тогда влажные (коллективисты) японцы проявляют сухое (индивидуалистическое) отношение в психологических экспериментах? Автор объясняет это следующим образом.

В экспериментах в психологической лаборатории отношения между экспериментатором и подопытными, а также между подопытными и друг другом, как правило, поспешно складываются временными незнакомцами, что является межличностными отношениями, которые подопытным кажутся сухими. Поэтому испытуемые не чувствуют того же чувства единства и тепла по отношению к экспериментатору и другим людям, находящимся в одной комнате со своими родственниками и близкими друзьями, и стараются иметь импульс, далекие и временные межличностные отношения друг с другом, что приводит к сухому отношению испытуемых в эксперименте. Это может привести к следующему.

Тогда, как заставить японских подопытных принять мокрое отношение в психологическом эксперименте?

В принципе, я думаю, что этого можно добиться, привнеся в лабораторию уже установившиеся отношения между испытуемыми. Я считаю, что испытуемые должны быть выбраны как близкие родственники друг другу в лаборатории, а незнакомые люди не должны допускаться в лабораторию, чтобы не испортить теплое чувство единства между ними, и должна быть создана атмосфера взаимной поддержки.

Кроме того, если невозможно перенести отношения между испытуемыми в лабораторию, как, например, это возможно, можно перенастроить отношения между испытуемыми таким образом, чтобы те, кто являются родственными духами друг другу и кто, вероятно, создаст чувство единства, находились в одной группе, и продлить продолжительность эксперимента достаточно долго, чтобы создать влажное чувство единства между испытуемыми, которые изначально были чужими друг для друга, но сейчас находятся в одной и той же общности судьбы.

(Приложение) "Закрытое и ограниченное доверие (Мокрое общество)" против "Открытое и общее доверие (Сухое общество)".

В Ямагиси, 1998], степень доверия к людям в целом была выше среди американцев, чем среди японцев в ответ на пункт "Большинству людей можно доверять", например, "Большинству людей можно доверять".

На мой взгляд, взаимосвязь между доверием и сухостью/мокростью общества можно обобщить следующим образом.

В сухих обществах, таких как на Западе, люди доверяют всем в равной степени, как если бы они были предметом договора. Как только человек заключил договор с человеком, он доверяет ему со всей своей мощью, даже если он незнакомец. В этом отношении можно сказать, что объект доверия широко открыт для всех. В этом отношении доверие в сухом обществе можно назвать "открытым доверием" или "общим доверием". В этом случае люди будут безжалостно подавать иски против любого, кто нарушит договор как предатель. В этом смысле "общее доверие" всегда на стороне иска, и в этом смысле оно имеет к нему

определенную "холодность".

В отличие от этого, в таком мокром обществе, как Япония, люди только открываются и доверяют своим родственникам. Объект доверия - это не человек вообще, а скорее объект доверия, который закрыт для внешнего мира и ограничивается непосредственной семейной группой. В этом отношении можно сказать, что объект доверия ограничен конкретным человеком. В этом отношении доверие в "мокром" обществе можно назвать "закрытым доверием" или "ограниченным доверием".

Согласно теории Ямагиси, в обществе, где отсутствует общее доверие, например, в Японии, у людей нет иного выбора, кроме как действовать коллективистски через взаимный мониторинг. Напротив, у меня другая точка зрения.

В таком мокром обществе, как Япония, отсутствие общего доверия не означает, что отношения доверия не могут быть установлены, а означает, что люди окружены человеческим теплом, привязанностью и единством друг с другом в группе, закрытой для их родственников, и они ценят человеческую доброжелательность. Можно сказать, что между людьми существует чрезвычайно глубокое, фундаментальное доверие (хотя и ограниченное внутренними коллегами). Поэтому я считаю, что мокрые люди, такие как японцы, чаще работают в группах, чтобы психологически сблизиться друг с другом через чувство доверия, которое закрыто для их сверстников, а не через взаимный мониторинг.

7. Почему японцы выбирают сухое отношение в психологических тестах в Интернете?

В тесте по психологии сайта, который я провожу в настоящее время, большинство респондентов, посещающих сайт, выбирают сухое отношение, как то, которое подходит их личности.

Почему мокрые (коллективисты) японцы выбирают сухое (индивидуалистическое) отношение в психологических тестах в Интернете? Я объясняю это следующим образом.

Сайты в Интернете - это для посетителей информационная среда, созданная незнакомым человеком. Посетители этих сайтов, в том числе и этого, входят в мир незнакомца, и они готовятся к сухому отношению, не осознавая этого (бессознательно).

В таком состоянии можно пройти психологический тест и спросить: "Вы предпочитаете сухое или мокрое отношение, не уточняя, кто вы такой? По умолчанию респонденты теста = тестируют холодное и сухое отношение к незнакомцу = незнакомому человеку, и таким образом они дадут сухой ответ, даже если у них мокрая личность.

Если эта ситуация не будет решена, психологические тесты в интернете всегда могут неправильно истолковать "мокрую" личность как сухую. Для решения данной проблемы можно попросить участников разделить свои ответы на две группы: 1) те, кто близок к родственникам, и 2) незнакомые люди, и сравнить результаты их ответов.

В результате можно сказать, что у тех, кто значительно более мокрое отношение к родственникам и близким родственникам, чем к незнакомцам, есть более мокрые базовые характеристики. Это связано с тем, что разница в отношении к родственникам и незнакомым людям, а также двойственность отношений, как я уже отмечал выше, являются одной из основных характеристик влажных людей.

Конечно, из-за анонимности интернета все мокрые респонденты склонны быть осторожными, они склонны скрывать свою мокрую внутреннюю сущность и стараются как можно больше показать свою сухую внешнюю сторону. Таким образом, на вопрос "У вас сухое или мокрое отношение к родственникам? Даже на вопрос "Что вы думаете?" респонденты, как правило, выбирают "сухую" сторону.

Однако не предполагается, что мокрый респондент будет скрывать разницу в отношении к "родственникам" и "незнакомым людям" в психологическом тесте, в результате чего он непреднамеренно ответит, что у него относительно более мокрое отношение к "родственникам". В результате, я считаю, что мокрота, скрытая в сухой наружной части, ненамеренно выйдет на поверхность.

8. Проверка гипотезы: Анализ мокрого общества (Япония)

Если объяснение автора верно, то японцы и жители Восточной Азии, которые считаются людьми с мокрыми межличностными отношениями, должны иметь значительно более мокрое отношение к своим родственникам, чем к незнакомцам и незнакомцам, проходящим психологические тесты.

Для проверки этой гипотезы я провел анкетный опрос по психологическому тестированию в Интернете, в основном среди молодых японцев. Опрос проводился среди респондентов, посетивших сайт. Опрос состоял из двух стадий ответов на 17 "мокрых" вопросов, соответствующих каждой из 17 категорий сухого и "мокрого" поведения, разработанных автором. Автор заменил для каждой из них только содержание слов "кто" в выражении отношения "к _____ кому". (Конец предложения был одинаковым на протяжении двух этапов. Затем автор попросил респондентов указать, насколько они применимы.

На первом этапе двухэтапной реакции выражения установок были объединены для обозначения "незнакомцев" (т.е. незнакомцев), как в выражении "Я предпочитаю действовать с незнакомцами". Респондентам предлагалось ответить на каждое отношение по пятибалльной шкале от "очень верно" до "едва ли верно". На втором этапе отношения соответствовали отношениям "родственников" (например, "Я предпочитаю быть со своими родственниками"). Формат ответов был таким же, как и на первом этапе, с пятибалльной шкалой.

Результаты ответов представлены в следующей таблице.

Таблица 50

Таблица 51

После анализа данных ответа

(1) Для каждого элемента ответа - проверка разницы в средних значениях ответов между "родственниками" и "незнакомцами (чужими)" (с перепиской). Для каждого пункта ответа проверялась средняя разница значений ответов между "родственниками" и "незнакомцами" (т.е. имелось соответствие), а из 17 пунктов ответа большинство (15 пунктов) оказались значительно (на уровне 0,01) более мокрыми, чем "незнакомцы" для "родственников".

(2) Для каждого респондента был проведен знаковый тест, чтобы определить, было ли количество пунктов, в которых отношение к "родственникам" более мокрое, чем к "незнакомцам", значительно больше, чем количество пунктов, в которых отношение к "незнакомцам более мокрое". (Чужестранец.) Подавляющее большинство опрошенных, у которых отношение к "чужестранцам" было значительно более мокрым (0,05), чем к "родственникам" (55,5%). И наоборот, количество пунктов, которые показали значительно большее количество мокрого отношения к "незнакомцам" (0,05), чем к "родственникам" (0,05), составило лишь 7% от общего числа респондентов.

Эти результаты подтверждают мою гипотезу о том, что в таком мокром обществе, как Япония, отношение к родственникам будет значительно более мокрым, чем к незнакомцам и незнакомым людям.

Тот факт, что большинство респондентов были в возрасте подростков и двадцати лет, которые традиционно считались сухими в своем поведении, показал резкое различие между "родственниками" и "незнакомцами", что является характерной чертой мокрого общества,

указал на то, что эти молодые японцы в глубине души так же влажны, как и старшее поколение.

9. Будущие проблемы

С другой стороны, на Западе, где межличностные отношения сухие, нет такой разницы в отношении к родственникам и незнакомым людям, как в "мокрых" обществах, и оба они, как ожидается, будут умеренно сухими. Обоснованность этой гипотезы нуждается в уточнении в будущих исследованиях.

Ссылки

Йотаро Такано и Эйко Йохсака, "Японский коллективизм" и "Американский индивидуализм": Обзор здравого смысла: Журнал психологии, том 68, № 4, стр. 312-327, 1997 г.
Шигето Сонода, китайская психология и поведение, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Тошио Ямагиси, "Структура доверия", 1998 год, Пресса Токийского университета.

(c)2002.10-2002.11First published

Сухой и мокрый одновременно

Впервые опубликовано в январе-сентябре 2006 года

Сложно получить одновременно и сухое, и влажное значение, и приходится идти на компромиссы. Кроме того, например, если вы возьмете только влажное значение, то при попытке реализовать положительные стороны будет сопутствующая отрицательная сторона одновременно.

1. Балансировка между сухим и влажным значением

Сложно примирить сухие и влажные величины. Одним из примеров этого является воспитание свободы и солидарности.
Свобода и солидарность несовместимы друг с другом.

И свобода, и солидарность являются позитивными и желательными ценностями для людей, и люди хотят и того, и другого.

Свобода простирать крылья до конца и идти в том направлении, в котором хочется идти, состоит в сухости ума, которая ориентирована на то, чтобы работать друг от друга и отдельно друг от друга.

Солидарность, с другой стороны, создает теплое и комфортное ощущение единства друг с другом, которое складывается из влажности ума, ориентированной на то, чтобы собираться и держаться вместе.

С точки зрения желательности мы хотим одновременно свободы и солидарности, но, к сожалению, на сухо-морской оси они противоположны друг другу и несовместимы.

Чтобы иметь чувство солидарности, каждый человек должен разделять одни и те же ценности, и необходимо ограничивать и регулировать свободу и индивидуальность каждого человека, чтобы он следовал своим собственным путем независимо от окружения и оставался независимым друг от друга.

С другой стороны, когда индивидуальная свобода обеспечена, люди будут двигаться несопоставимо и независимо от окружающего их мира,

и будет ощущаться отсутствие солидарности. Это приводит к ощущению одиночества и заброшенности, когда человек должен взять на себя ответственность за свои поступки в одиночку, и когда он чувствует, что он не такой, как другие.

В конце концов, как правило, невозможно иметь одновременно и свободу, и солидарность. Если вы должны иметь и то, и другое одновременно, вам необходимо найти среднюю ценность, которая не вызовет недовольства, ограничивая в какой-то степени и свободу, и солидарность.

Свобода и солидарность совместимы с "...солидарностью за либерализацию (общества и т.д.)" или только тогда, когда свободная воля каждого человека оказывается общей и солидарной между несколькими людьми.

Например, поскольку все люди разделяют точку зрения о том, что чем ниже цена товара, тем ниже стоимость жизни и тем легче им жить, каждый человек может добровольно и по своей воле "закрепиться за более низкими ценами".

2.Две стороны мокрой (сухой) стоимости

Существуют два аспекта влажного значения, которые одновременно положительны и отрицательны.

Например, заворачивание и прилипание обоих приводят к ощущению влажности, но эти два аспекта происходят одновременно.

Ребенок прицепляется к вам, потому что вы ему нравитесь, а положительная оценка вас таким ребенком заставляет чувствовать себя комфортно и счастливо, что приносит вам положительное ощущение.

С другой стороны, постоянное кусание и прилипание ребенка к Вам, особенно когда Вы заняты, воспринимается как раздражающее и шумное и вызывает у Вас негативные ощущения.

С другой стороны, если вы будете относиться к своим детям так, как будто они раздражают вас и отворачивают их от вас, они не смогут поспевать за вами, и вы будете скучать по ним.

В конце концов, скучая. Если хочешь получить (положительное значение), цепляйся. (отрицательное значение) должно происходить одновременно.

Выше приведен пример влажного значения, но можно рассмотреть аналогичное объяснение сухого значения.

Впервые опубликовано в 2006 году

Сухое и влажное кровообращение

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Когда мы идем в сухую среду, мы желаем влажности, а затем, когда мы идем во влажную среду, мы желаем сухости, и поэтому желание сухости и влажности циклов от сухого к мокрому, чтобы сухой, чтобы сухой, чтобы мокрый ... и так далее. Автор объясняет это.

Человек в сухой социальной среде не сможет противостоять диспропорциям, которые возникают в результате свободной конкуренции. Устали от свободной конкуренции. В результате тоска по мокрости, которая достигает взаимной солидарности и поддержки.

Когда человек входит в такую влажную социальную среду, он начинает испытывать раздражение от связей и желает сухой свободы.

Таким образом, ориентация на сухость и влажность идет туда-сюда.

Электронная почта, телефоны и сухая, влажная...

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Автор объясняет взаимосвязь между сухостью и влажностью и коммуникативным поведением, таким как человеческая электронная почта и телефонные звонки.

Влажность.
Звонки, желание встретиться и часто переписываться.
Когда кто-то пишет тебе смс, ты должен ответить немедленно.

В основе такого поведения лежит желание познакомиться с человеком, приблизиться к нему.

Сухой человек.
Смс или звонок как минимум.
Отвечайте через определенное время и продолжительность.

В основе такого поведения лежит отсутствие желания сблизиться с человеком.

Оптимальная социальная влажность

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Социальную влажность можно назвать сухой или влажной степенью социальных отношений (социального взаимодействия) людей в обществе.

Если она слишком влажная.
Существует недостаток свободы и чувство стеснения, поэтому необходимо быть умеренно сухим и свободным.
・Because Межличностные отношения сложны и утомительны, они должны быть достаточно сухими и иметь четкую межличностную связь.

Слишком сухие.
Им необходимо быть достаточно влажными, хорошо ладить друг с другом и идти в ногу друг с другом, так как это слишком большая свободная конкуренция, которая увеличивает разрыв.
Необходимо сохранять чувство единства с другими людьми в достаточно влажной среде.

Короче говоря, существует оптимальная социальная влажность, не слишком сухая и не слишком влажная для человека, и при такой социальной влажности можно ожидать наиболее комфортного и эффективного производства.

Например, половина сельского хозяйства, половина кочевников и скотоводов считаются умеренно сухой и влажной социальной влажностью, что хорошо для человека.

Системы и сухость и влажность

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Система взаимозависима между своими компонентами и влажна по своей природе.
Система является взаимогетерогенной между ее компонентами и сухой по своей природе.

Мокрое исследование, сухое исследование.

Ноябрь 2009 Впервые опубликовано.

При влажном исследовании исследователь должен

Любить и быть привязанным к объекту исследования. Должна любить объект исследования. Объект исследования должен быть объектом любви.
Должно быть чувство материнского единства с объектом исследования. Нет ощущения расстояния между объектом исследования и исследователем. Они не должны быть объективными, холодными или бессердечными по отношению к субъекту исследования.

При сухом исследовании исследователь должен
Объект исследования - это только средство или инструмент для

достижения цели, например, заработка денег или обретения славы или известности.
Объектом исследования должен быть спокойный и объективный объект наблюдения.
Держитесь на определенном расстоянии от объекта исследования и избегайте его холодного.
Сделайте ваше собственное исследование объектом хладнокровной критики.

Японские и женские исследователи считаются влажным типом, а западные и мужские - сухим.

Выбор друзей, а также сухость и влажность.

Ноябрь 2009 Впервые опубликовано.

Автор объясняет, что существует два типа выбора друзей: сухой и влажный.

Сухой индивидуализм.
Наличие разных друзей для каждого хобби.
Иметь этого друга в этом хобби. Иметь этого друга по-разному в этом хобби. Быть таким.
Быть доминирующим мужчиной.

Мокрый Инклюзив.
Одинокий друг с несколькими - все интересы объединены.
Доминирование женщин и японцев.

Сухой, влажный и консервативный, инновационный.

Ноябрь 2009 Впервые опубликовано.

Объясняет, как, например, между Японией и США различаются отношения между техническим обслуживанием и инновациями и сухостью и влажностью.

Мокрое обслуживание, инновации в области сухих технологий
В традиционном рисоводческом обществе Японии консервативный класс поддерживает влажность взаимного уважения, а инновационный класс поддерживает сухость либерализма.

Сухой консерватизм, мокрая инновация
В традиционном американском пастбищном обществе консервативный класс поддерживает сухость самопомощи, а инновационный класс поддерживает влажность системы медицинского страхования (взаимопомощь). Это инверсия Японии.

Сеть мокрая.

Впервые опубликовано в ноябре 2009 года.

Это объясняет, как интернет даёт человеку ощущение влажности.

Интернет, сеть безопасности ... оба мокрые, потому что они движутся в направлении установления связей и связей с людьми.

Управление и экономика

Учет "оптимальной" влажности в организациях

-Преимущества и недостатки сухих и влажных тканей, а также регулирование и коррекция влажности тканей.
с)2002 года.10 Впервые опубликовано

Для организаций, которые являются слишком сухими или слишком влажными, необходимо обеспечить "контроль влажности" для решения проблемы. Автор стремится повысить эффективность и комфорт работы за счет исправления атмосферы в организации. Автор анализирует сильные и слабые стороны сухих и влажных организаций и обобщает пути контроля и коррекции влажности в организациях, а также роль психологических консультантов в достижении этой цели.

1.

В этом разделе обсуждаются масштабы потенциала применения на

индивидуальном уровне выводов о сухих и влажных личностях и отношение к ним на организационном уровне, а также проблемы, которые необходимо решить, чтобы помочь улучшить организационный климат.

В обществе существует множество организаций, которые либо слишком сухие, либо слишком влажные, и поэтому считаются неблагополучными или патологическими. Необходимо создать систему предоставления таким организациям консультаций и консультаций по "влажности тканей".
Целью консультирования является помощь в регулировании и коррекции влажности тканей для решения проблемы слишком сухих или слишком влажных тканей.
Цель заключается в том, чтобы скорректировать атмосферу в организации для улучшения ее работы и повышения комфорта.
Целевыми организациями являются государственные учреждения, предприятия, школы и дома.

2.

В этом разделе мы сравним характеристики сухих и влажных организаций, разделив их на сильные и слабые стороны, и обсудим, что желательно (или, наоборот, проблематично) с точки зрения повышения эффективности работы и удовлетворенности сотрудников. В этом разделе обсуждается природа сухих/мокрых организаций.

2.1 Мокрые организации.
Преимущества мокрой организации.

Взаимозависимость и ориентация на поддержку.
Мокрые организации полны человеческого тепла и осязания. Она общинная, дружелюбная к семье и удобная, по крайней мере, на первом этапе. Это должно заставить Вас захотеть остаться надолго. Члены организации готовы работать, чтобы поддерживать свой уровень комфорта.
Внутри организации члены должны быть готовы сотрудничать с окружающими коллегами, заботиться и помогать друг другу,

руководствуясь собственными интересами как второстепенной задачей. (Дух взаимности должен быть изобильным.) Если один из членов не чувствует себя хорошо, окружающие будут активно и безвозмездно принимать меры, чтобы прикрыть их, что дает им душевное спокойствие во времена нужды и дает им сильную эмоциональную поддержку, чтобы продолжить свою работу. Им также легко взять на себя совместную ответственность за свои неудачи.

Ориентированность на отношения.
Поощряется сильное чувство единства с организацией, и члены готовы усердно посвятить себя организации, частью которой они являются, не будучи эгоистичными.
Член является единым целым с организацией. Они должны сформировать сообщество судьбы вместе со своими коллегами вокруг себя. Успех организации - это также успех ее члена. Успех делится с окружающими коллегами и не зависит от того, чье это достижение (т.е. не зависит от его собственных). Речь идет о том, чтобы быть частью организации.
Становясь единым целым с организацией, эго каждого члена расширяется до размеров организации в целом, и они чувствуют себя полноправными и способными работать позитивно и мощно с чувством всемогущества.

Ориентация на синхронизацию и синхронизацию.
Члены имеют сильное чувство единства и разделяют близкую психологическую позицию друг с другом. В результате легко соглашаться друг с другом и комфортно работать с меньшим трением между членами. Для поддержания чувства единства члены предпочитают действовать так же, как и их окружение, и стараются оставаться в одном и том же горизонтальном положении.
Они не видят друг друга в качестве соперников (например, они не видят друг друга в качестве соперников, а продвижение по службе осуществляется дружелюбно, синхронно).), чтобы они могли чувствовать себя в безопасности и прощать окружающих и сосредоточиться на своей работе.
Даже небольшие, незначительные пробелы (например, в продвижении и лечении) могут привести к потере чувства единства для членов. Тот факт, что взрослые члены отчаянно пытаются догнать друг друга, чтобы

через задержку вернуть утраченное чувство единства, приводит к интенсивной конкуренции между членами с целью восстановления синхронизации и латерализации (симпатическая конкуренция), что приводит к жизнеспособности организации.

С другой стороны, недостатки "мокрых" организаций.

Коллективизм]
Поскольку интересы группы превалируют над интересами отдельного лица, члены группы в одностороннем порядке вынуждены принести самопожертвование организации.

Ориентация на толпу.
Психологическое расстояние между членами группы и друг от друга близко, и поскольку они переполнены в одном месте, между ними нет психологических разрывов, а поток воздуха плохой и удушающий. Отношения слишком интенсивные.

Ориентация на закрытые двери.
Поскольку организация закрыта для внешнего мира, свежим ветрам (новым талантам) трудно прийти извне. Легко стать внутренне ориентированным и узко мыслящим. Атмосфера организации темная, потому что нет света, сияющего извне.

Синхронизация Ориентированная
Члены клуба тянут друг друга вниз, чтобы удержать друг друга на одном уровне, вытягивают тех, кто не в курсе, и пытаются перечислить заметные достижения (или те, которые есть), а также снижают мотивацию к личным достижениям. Ставки высоки.
Поскольку они действуют синхронно друг с другом, чтобы сохранить тепло и чувство единства, их мышление становится гомогенизированным, и в какой-то момент они начинают исключать гетерогенных и компетентных.

Регуляторство]
Члены должны действовать сообща, чтобы поддерживать чувство единства, регулировать и сдерживать поведение друг друга, чтобы

создать дисциплину для согласования своих действий, поэтому им не хватает свободы действий, и их свобода становится предметом зависти для членов.

Ориентация на взаимоотношения]
Они очень обеспокоены поддержанием хороших психологических межличностных отношений и склонны к стрессу.

Антиприватность.
Среди членов группы наблюдается недостаток частной жизни. Сплетни о частной жизни и сексуальных наклонностях каждого члена постоянно циркулируют по всей организации, что трудно противодействовать и заставляет их тратить свою энергию на посторонние вещи, кроме улучшения результатов работы.

Ориентированные на удержание.
Член команды застревает в одном месте. (Вечно работая только с одними и теми же людьми.) Это имеет тенденцию застаиваться в атмосфере места, так как людей тянет следовать прецедентам и конвенциям. Чувство усталости имеет тенденцию доминировать в этом месте. Отсутствие желания пробовать что-то новое, слишком много менталитета статус-кво и неспособность идти в ногу с изменениями в окружающей среде.
Чем дольше человек находится в организации, тем больше прецедентов и конвенций он приобрел и чем более откровенным становится, тем больше вероятность того, что "некомпетентные старейшины" будут доминировать. Поскольку пуританский менталитет уважения к тем, кто остается в организации с самого начала, становится слишком сильным, возможности приобретения внешних талантов упускаются, что приводит к плохим результатам работы.
Чтобы остаться в организации так долго, что вы можете видеть все незначительные недостатки каждого члена, что вызывает дискомфорт.

2.2 Сухая организация.

Преимущества сухой организации.

Индивидуализм.
Индивидуальный подход к принятию решений уважается, поэтому, если у человека есть свои собственные идеи по улучшению продуктивности организации, он может активно их использовать.
Поскольку нет необходимости обещать неограниченную и неограниченную лояльность одной организации, не нужно идти на ненужные жертвы перед организацией.

Широкомасштабная ориентация распределения].
Люди должны быть отделены друг от друга, и между членами должно быть достаточное психологическое пространство, чтобы обеспечить хорошую вентиляцию. Атмосфера должна быть бодрящей для работы.

Ориентирована на отсутствие связей и непотизм.
Вы можете встречаться и разговаривать с людьми, которые вам нужны (или хотят продать себя) лично, без необходимости прослеживать за ними, и вы можете нанимать людей с высокой мобильностью.

Либерализм.
Так как между членами нет слишком много ниточек или связей, каждый член может передвигаться свободно и независимо. Поскольку существует мало ограничений и ограничений, члены могут пользоваться свободой принятия решений в бизнесе, поэтому им легче осуществлять меры, которые они считают желательными для организации. Каждый член команды может свободно демонстрировать другим свою работу.
Поскольку они могут напрямую контактировать с заинтересованным лицом, что необходимо для достижения целей организации, поток информации между членами организации становится более плавным и быстрым.

Ориентация вне синхронизации
Вместо того, чтобы критиковать их за то, что они разные, их приветствуют как разных людей, что позволяет им идти своим собственным уникальным путем, который отличается от других, а результаты, которые они дают, будут иметь сильную притягательность и конкурентное преимущество, которое другие не могут подражать.

Уважение к частной жизни.
Вы можете поддерживать комфортный уровень конфиденциальности, потому что другие члены не вмешиваются без необходимости в вашу личную область, зондируя или сплетничая. Они могут сосредоточиться на своих основных обязанностях, так как им не нужно беспокоиться о сохранении конфиденциальности.

Рациональная ориентация.
Поскольку им не нужно обращать чрезмерного внимания на свое окружение, они могут принимать рациональные решения как личности, потому что они с меньшей степенью вероятности будут без необходимости вмешиваться в частную жизнь окружающих членов Церкви.

Openness-Oriented
Организация открыта для внешнего мира, что облегчает приход талантливых людей извне. Атмосфера организации яркая, позитивная и желательная, потому что внешний свет сияет прямо в организацию.

Динамическая ориентация.
Чем чаще члены организации перемещаются, тем быстрее и изобретательнее они становятся как организация. Таким образом, они имеют возможность принимать незамедлительные меры по адаптации к изменениям внешней среды. Улучшается мобильность организации.

Ориентированность на творчество
Свободное мышление и способность осваивать новые и неисследованные области без организационных ограничений и прецедентов позволит вам получать оригинальные результаты исследований и разработок, которых раньше не было.

Недостатки сухих организаций.

Индивидуализм.
Поскольку каждый член организации думает только о своих собственных интересах, даже если это выгодно организации в целом

или окружающим ее членам, они не пытаются делать вещи, которые не приносят им пользы. В результате, трудно создать добровольные отношения сотрудничества между членами, которые выходили бы за рамки условий контракта. Даже если вы делаете что-то полезное для других, 1.) если ваша продукция не приносит пользы другим, вы не сможете заработать деньги, потому что другие не будут пользоваться услугами, которые вы предоставляете, и вы не сможете извлечь из этого выгоду, и 2.) вы получите что-то взамен (вашу выгоду), например, попадание на небеса после смерти, делая доброе дело. и так далее, и впервые у нас появится мотивация делать вещи, которые приносят пользу другим.

[Независимая ориентация]
Из-за чрезмерной меритократии и меритократии, каждый человек думает только о своих способностях и результатах, и склонен не любить помогать другим, думая, что это нормально пнуть других вниз по дороге. Так как степень взаимной поддержки слабая, то не хватает общей и семейной атмосферы, а атмосфера организации становится холодной и прохладной. Они не могут рассчитывать на помощь других людей, потому что им приходится заботиться о своих собственных делах (если они это делают, то открыто просят что-то взамен, например, дать им свои результаты). Если вы полагаетесь на них, они попросят вас дать им что-то взамен. Если они не могут принимать решения самостоятельно, на них ложится тяжелое бремя ответственности.

Ориентация на разъединение, уважение частной жизни
Отсутствие единства среди членов, потому что каждый член движется независимо от других. Они действуют исходя из предположения, что у них разные мнения друг о друге, и межличностные отношения склонны к беглости, если они остаются нетронутыми. (Скорее всего, возникнет противостояние и судебные иски.) По этой причине отношения не будут углубляться друг в друга и перестанут быть простыми и незатейливыми.

Либерализм.
Соперничество всех членов вокруг них - это свободное соперничество, и поскольку они не знают, когда они будут свергнуты или их позиции будут изменены, они не могут расслабиться и испытывают стресс.

Ориентированы на неприсоединения.
Поскольку взрослые члены организации не обосновываются и активно отваживаются, они приходят и уходят. Лояльность взрослого человека к организации основана исключительно на краткосрочном контракте, и как только контракт заканчивается, с этого момента они возвращаются к чужим отношениям. Трудно добиться того, чтобы взрослый член организации был готов служить организации в течение длительного периода времени безоговорочно и в частном порядке.

2.3 Несовместимость сухих и влажных черт

Перечисленные выше наборы характеристик сухих организаций (индивидуализм, либерализм, рациональная ориентация...) и "мокрые" организационные характеристики (коллективистская, регуляторная, иррациональная ориентация...) Наборы этих двух наборов являются противоположными, и было бы трудно создать организацию, которая имеет сильную комбинацию обоих одновременно (например, коллективистская = коллективистская и либеральная атмосфера = либеральная организация).

Например, влажная организация, полная семейного тепла, как правило, имеет застойную атмосферу и плохой воздушный поток. С другой стороны, открытая, воздушная, хорошо двигающаяся, легкая, сухая организация с точки зрения межличностных отношений имеет тенденцию быть холодной и прохладной, и человек часто чувствует себя одиноким и отчужденным, когда он находится внутри.

Однако, с точки зрения сухой влажности, они противоречат друг другу и несовместимы.

Однако, с точки зрения сухой влажности, они противоречат друг другу и несовместимы. Наилучшие результаты работы организации могут быть достигнуты тогда, когда баланс между сухой и влажной средой является достаточно теплым и хорошо вентилируемым.

3.

Исходя из вышеизложенного, организация считается не слишком сухой и не слишком влажной, чтобы работать хорошо или чтобы быть в ней неудобно.
Для членов организации должно быть как раз то количество влаги, которое необходимо, а не слишком сухое и не слишком влажное.
Какова оптимальная влажность в организации? Как только это станет известно, контроль влажности в организации (а также осушающие и увлажняющие кондиционеры воздуха) до оптимальных условий может внести значительный вклад в повышение производительности организации и удовлетворенности сотрудников.
Чтобы продемонстрировать это преимущество, необходимо провести проверку в полевых условиях.
Процедура проверки считается следующей.
(1) Разработайте психологическую шкалу для измерения организационной влажности и попросите членов различных организаций отреагировать на нее.
2) Отдельное анкетное обследование уровня производительности (эффективности работы) и комфортности каждой организации, на которое необходимо ответить, и классификация результатов.
3) Изучить, как различается влажность в организации между организациями с хорошей производительностью и организациями с низкой производительностью, а также между комфортными и некомфортными организациями.

К числу гипотез относятся, например, следующие.
(1) Одно из самых желательных условий производительности/удобства приходит в середине точки от сухого до влажного.
(2) В общей сложности, в каждой точке сухого и мокрого грунта находятся два наиболее желательных уровня производительности и комфорта.
(3) Появится комбинация из (1) и (2) выше.
(4) Организационные характеристики и уют не зависят от сухости/ влажности.

После того, как вышеуказанные гипотезы будут проверены и будет

определена оптимальная влажность, необходимо будет разработать новые эффективные методы контроля и регулирования влажности в организациях.
Эффективным методом будет назначение консультанта для каждой организации (например, промышленного консультанта в случае компании) и применение консультантом своего опыта в области межличностного контроля влажности для межличностного контроля влажности среди членов организации. В этом процессе необходимо понимать текущую ситуацию в организации и предоставлять консультации по изменению влажности на желаемый уровень. Организационный консультант может вводить влажное поведение в организацию, когда она слишком сухая, и наоборот, когда она слишком влажная.

Автор уже составил подборку выводов на этом сайте о том, какое поведение является сухим и влажным, поэтому можно обратиться к этому вопросу.

Вопрос заключается в том, как определить эффективный процесс регулирования влажности тканей. Например, можно рассмотреть следующие процессы.

1) Сформировать своего рода организационный комитет по регулированию влажности, возглавляемый консультантами, с учетом всей организации, и дать им полные полномочия регулировать и корректировать организационную влажность.

(2) Советники - это ключевые люди в организации, которые сыграли важную роль в принятии организационных решений (это не обязательно человек с высоким статусом. Даже неработающие люди могут оказывать большое влияние в организации благодаря своим особым навыкам, которые только они могут сделать).), опрашивая их в организации и наблюдая за ними на местах, а затем измеряяя их предпочитаемую межличностную влажность с помощью очных опросов и других методов.

(3) Сбор данных о межличностной влажности, предпочитаемой ключевыми людьми в организации, и определение текущей влажности в

организации на основе этих данных.
4) Определить, является ли рассчитанная влажность в организации приемлемой с точки зрения целей организации, эффективности работы и удовлетворенности сотрудников.

5) Если влажность в организации оценивается как неподходящая, то принимается решение о том, чтобы найти ближайшую влажность организации с высокой результативностью работы и удовлетворенностью сотрудников в свете целей и инструкций организации, и перенести влажность исходной организации на эту влажность.

6) При переносе влажности предпринимаются следующие два шага: а) по возможности, исправление предпочтений традиционного ключевого персонала организации и б) использование необъявленных психологических тестов и интервью для поиска и обучения тех, кто традиционно компетентен в организации, но к ним относились холодно, потому что они не вписываются в основную организационную влажность, чтобы занять новую позицию ключевого персонала. Процесс этого делается.

Все эти шаги не могут быть осуществлены за короткий промежуток времени, например, за несколько месяцев. Предполагается, что первоначальные результаты могут быть достигнуты только в том случае, если психологическая реструктуризация членов организации будет проводиться аккуратно в течение одного - нескольких лет, как это происходит в случае реструктуризации системы производства продукции.

Более того, при коррекции такой организационной влажности важную роль в коррекции организационной влажности будут играть не отдельные лица, а психологические консультанты. Поэтому необходимо изменить образовательное содержание обычной клинической психологии, перейдя от индивидуально-ориентированного подхода к организационно-общественно-ориентированному подходу.

В реальности межличностная влажность, подходящая для каждого члена организации, различна для каждого члена. Некоторые члены

предпочитают сухие и влажные межличностные отношения (сухие молекулы), а другие - влажность (влажные молекулы). В этом случае степень предпочтения сухости и влажности у взрослых определяется врожденно и генетически и варьируется в зависимости от их воспитания и структуры семьи. (↓ Примечание. Маловероятно, что ткани однородны по степени сухости, и фактически предполагается, что перетягивание каната между сухой и влажной молекулами в ткани происходит постоянно.

Врожденное предпочтение сухой влажности должно быть выяснено, например, были ли восточноазиатские народы, такие как японцы, генетически эволюционировали, чтобы предпочесть влажность в среде рисоводства, и какие гены, если таковые имеются, ответственны за предпочтение сухой влажности.
Необходимо также провести дополнительные исследования по вопросу о том, что предпочтение сухой влажности определяется приобретенными характеристиками среды, в которой растут дети, например, степенью, в которой дети, воспитывающиеся в сухой семейной среде, предпочитают сухую влажность, а также о том, предпочитают ли дети, воспитывающиеся в слишком влажной семейной среде, сухие межличностные отношения, потому что они выходят из влажной атмосферы.

Однако, когда личность руководителя организации или количество членов организации предвзято относятся к сухим или влажным отношениям, один может подавлять другого, а меньшинство может поверхностно следовать за межличностной влажностью большинства, накапливая психологический стресс, который часто проявляется как психологическое препятствие для рассматриваемого лица. Считается, что так оно и есть. Кроме того, это может привести к оттоку талантливых людей, которые не подходят для влажности организации (например, нобелевский лауреат, который переместил свои исследования на Запад, потому что не хотел работать в мокрой японской компании или правительственной организации).

При контроле влажности организации необходимо учитывать

вышеперечисленные моменты, например, отдавать приоритет определению влажности организации, которая делает большинство членов комфортными, не забывая при этом учитывать меньшинство с точки зрения сухости и влажности (например, проводить политику изоляции от большинства).

(с) 2002 г. Впервые опубликовано в 2002 г.

коллективизм

-предложение о методе оценки эффективности работы, подходящем для "мокрых" организаций.
Впервые опубликовано в сентябре 2004 года

Традиционно, система, основанная на производительности, в Японии была сухой на индивидуальной основе. Это приводило к чувству отчуждения и холодности среди членов, что приводило к снижению морального духа. Поэтому я предлагаю, чтобы "мокрые" японские организации нуждались в новом типе системы, основанной на "мокрой" производительности, где преимуществами "мокрых" японских организаций являются "групповая солидарность и взрыв групповой мощи через единство для достижения высокого уровня результатов".

Я предлагаю здесь новую форму подхода, основанного на эффективности работы, подходящую для "мокрых" и материнских организаций, таких как японское "муранское общество".

Традиционно система, основанная на результатах деятельности, в Японии основывается на оценке способностей и достижений отдельных

членов организации одним руководителем с учетом различий в обращении с ними.

В "мокром" обществе традиционная система, основанная на оценке "сухих показателей", при которой индивид выступает в качестве оценочной единицы, приводит к тому, что индивиды разобщаются на части, а групповая сплоченность разрушается. Кроме того, ревность к тем, кто показывает хорошие результаты, будет кружиться вокруг них, и энергия не будет направлена на достижение целей организации, где она должна направляться каждым отдельным человеком.

В этом отношении традиционная система оценки, основанная на оценке результатов работы, которая оценивает каждого человека в отдельности, подходит для сухих обществ Европы и Соединенных Штатов и не подходит для "мокрых" обществ Японии и Восточной Азии, которые подчеркивают солидарность между людьми.

Сухая индивидуальная оценка результатов работы не подходит для "сырых" обществ, таких как Япония и Восточная Азия, где ценится солидарность между людьми, а скорее основана на личной выгоде или убытках, без учета вклада или пользы для группы в целом.

Сухой подход, основанный на оценке результатов деятельности отдельных лиц, вносит несопоставимые различия в отношение к людям. Он относится к людям на основе различий в их способностях. При этом он создает неравенство между людьми в организации и теряет чувство единства.

Это эффективно в сухой организации, которая объединяет разных незнакомых людей, но в мокрой организации, которая стремится ладить с другими членами "нашей компании" и тянуться с ними плечами, теряется чувство солидарности и единства, среди членов распространяется чувство отчуждения и холодности, что приводит к падению морального духа.

Поэтому нам нужен новый подход, основанный на мокрой организации, в котором преимущество мокрой организации заключается в том, что взрыв групповой мощи через групповую солидарность и единство даст

высокий уровень результатов.

Система, основанная на производительности, которая относится к сотрудникам по-разному в зависимости от уровня их достижений в рамках организации, не всегда является сухой. Мокрая меритократия также возможна.

Так что же такое "мокрая" основанная на производительности система оплаты труда? Она оценивает результаты не на индивидуальной основе, как в "сухих" системах на основе эффективности, а на основе небольших групп.

Мокрый перформанс не отделяет индивида от группы и не оценивает их отдельно. Он не сводит работу к отдельному человеку, а оценивает ее на групповой основе.

Сильное чувство принадлежности к группе, чувство принадлежности, настроенность и единство, которое имеют члены "мокрого" общества, используется в положительном смысле. Кроме того, усиливая чувство соперничества и конкуренции между группами, можно повысить качество работы, чтобы она была конкурентоспособной.

Такая "мокрая" организация, как японская компания, может быть очень продуктивной, если ее члены образуют небольшие группы, чтобы конкурировать и соперничать друг с другом. Это проиллюстрировано в японской обрабатывающей промышленности, где качество производства продукции было значительно улучшено за счет того, что сотрудники работали в малых группах для повышения качества через упражнения TQC.

Применяя это к системе, основанной на производительности, в "мокрой" организации, если сотрудники формируют малые группы для оценки производительности, производительность группы может быть улучшена за счет единства внутри группы, противостояния другим группам, и конкурентного осознания.

Короче говоря, оценка внутренней деятельности организации основана на традиционном сельском "племенном духе" (т.е. попытке объединиться и состязаться с другими деревнями).) для формирования чувства межгруппового соперничества и чувства единства внутри группы.

Точно так же сухой подход, основанный на производительности "Эта работа - мое личное достижение", заменяется более мокрым подходом "Эта работа - достижение всей группы".

Традиционно работа обычно выполняется в группах, поэтому трудно вернуть результаты отдельному человеку, и целесообразнее оценивать группу в целом.

Не приписывая результаты отдельному человеку, естественно, возникает проблема вольнонаездников. Короче говоря, это появление членов группы, которые не делают никакой работы, но паразитируют на работе других. Этого можно избежать, сузив размер группы, которая является единицей оценки результатов, чтобы предотвратить распределение ответственности.

Сделав это, мы можем попытаться облегчить выявление тех, кто не вносит свой вклад в группу, т.е. вольнонаездников, внутри группы, и тем самым вольнонаездники, естественно, будут менее склонны оставаться в группе и все будут отчаянно пытаться внести свой вклад в группу.

Распределение результатов внутри группы, например, часто приводит к битве за результаты, даже если оставлять группу на произвол судьбы. Человек с самым громким голосом возьмет все результаты, что усилит ощущение несправедливости. В этой связи мы считаем, что равенство для всех желательно, но ограничено только этой группой. Короче говоря, при оценке между группами должны существовать диспропорции и дискриминация, но каждый человек должен иметь равные оценки внутри группы.

Если подгруппа получает плохую оценку, то вина, естественно, ляжет на неудачника, который затянул работу подгруппы, или на свободных всадников, которые не внесли вклад в улучшение подгруппы.

Это верно даже в том случае, если малые группы показали хорошие результаты. Фрирайдеры и неудачники получают хорошие оценки благодаря другим членам группы, которые сделали все, что могли, даже если они не делали работу, и им говорят члены группы, которые сделали все, что могли: "Вы получили хорошую зарплату благодаря нам". Вы должны быть благодарны. Когда это произойдет, члены небольшой группы работников будут с холодным презрением смотреть на тебя и говорить: "Ты должен быть благодарен, что получил хорошую зарплату благодаря нам", и ты будешь чувствовать себя некомфортно.

Затем члены малой группы будут усердно работать над улучшением работы малой группы, чтобы не оказаться на грани таких обвинений и пренебрежения и не оказаться в таком положении. Такая энергия нежелания считаться уступающими другим членам группы будет действовать в направлении повышения эффективности работы компании и правительства в целом.

Это "демотивационная" мотивация, направленная на то, чтобы не затягивать других вниз, но, тем не менее, она приводит к тому, что группа и организация получают огромную энергию для того, чтобы подтолкнуть деятельность в положительном направлении.

Короче говоря, те, кто не достигает личных результатов, соизмеримых с высокими рейтингами коллективных результатов, скорее всего, будут смущены и, естественно, будут подталкивать себя к более напряженной работе и достижению более высоких индивидуальных результатов.

Таким образом, в системе "мокрых" результатов работы система "мокрых" результатов работы поощряет членов организации добровольно работать усердно, чтобы не затягивать других в группу и не ставить негативную ногу в дверь, тем самым поддерживая чувство единства группы и в то же время достигая традиционной цели системы

"мокрых" результатов работы, которая заключается в том, чтобы учитывать результаты работы при оценке результатов работы.

Члены малой группы могут улучшить свою работу, внося позитивный вклад в работу группы. Таким образом, они могут создать позитивное отношение к узкой, зияющей и трезвой работе по поддержке.

Они также чувствуют, что их способности и мотивация увеличиваются по мере того, как их размер контейнера расширяется до групповой единицы, они чувствуют, что у них есть большая сила, окруженная чувством единства в группе. Одним словом, то, что не может быть сделано одним человеком, может быть сделано вместе с другими, и каждый член группы может получить силу группы.

В традиционной индивидуальной системе оценки власть возвращается человеку, в результате чего вся власть сводится к индивидуальному размеру.

Возвращение результатов и ответственности индивидууму - за сухое общество, в котором индивидуумы действуют дискретно. В "влажном" обществе это контрпродуктивно, поскольку подрывает единство ранее могущественных групп. Короче говоря, межличностные отношения внутри группы становятся неудобными из-за конкуренции за результаты, и это приводит к снижению морального духа. Кроме того, если каждый человек работает отдельно, то утрачивается чувство единства по отношению к общей цели. Кроме того, люди будут преследовать свои собственные интересы и утратят интерес к помощи другим в группе.

Цель подхода, основанного на "мокрой" работе, состоит в том, чтобы члены группы достигали целей и результатов, ориентируясь на тех, кто их окружает.

Не имеет значения, что происходит с другими. Переходя от традиционного "сухого" подхода, основанного на производительности, "Давайте сделаем одного человека счастливым", к "мокрому" подходу,

основанному на производительности, "Давайте все будем счастливы вместе", можно ввести оценку оплаты труда, основанную на производительности, не убивая при этом жизнестойкость "мокрой" организации.

Неплохо для организации быть "мокрым" или неравномерным обществом. Однако, если сотрудники оцениваются таким образом, что щекочет их чувство единства и гармонии, чувство принадлежности к группе, чувство соперничества с другими группами, то все они будут активно стараться внести свой вклад в работу группы и, как результат, добиться высоких результатов.

Проблемы с таким мокрым групповым подходом, ориентированным на результат.

(1) что будут некомпетентные и свободные наездники (паразиты, которые ничего не делают.), которые будут зацикливаться на своих способностях, так как "достижения одного человека - это достижения каждого". Будут некомпетентные и свободные наездники (паразиты, которые ничего не делают), которые будут держаться за свои способности, поскольку "достижения одного человека принадлежат всем". В качестве ответной меры можно создать атмосферу, которая сделает таких некомпетентных и свободных всадников неудобными. Например, члены группы могут взаимно проверять вклад друг друга в группу, а тех, кто ничего не делает, можно "отстранить от группы".

(2) Рост секционизма, когда люди верят, что до тех пор, пока это хорошо для их группы, не имеет значения, что происходит с остальными. В ответ на это нам необходимо активно и добровольно избавиться от того, что необходимо для того, чтобы внести свой вклад в пользу общей организации, а также от того, чего не хватает другим группам, и довести до того, чтобы призвать их к тому, что это является достижением нашей группы.

(3) Скорее всего, это также создаст движение в масштабах всей группы, чтобы избежать непримечательной работы на скромных окраинах.

Нужен механизм или система для того, чтобы особо хвалить, почитать и оценивать такую группу людей, которые выполняют такую низкопрофильную, кажущуюся вредной, работу по уборке мусора, заявляя, что они выполняют важную, существенную для организации работу.

Например, им необходимо выдавать специальные благодарственные письма или пособия за то, что они выполняют работу, которая не нравится другим. В этом случае каждая группа не будет выполнять свою собственную работу и будет вынуждена навязывать друг другу неконструктивную манеру. Если это не будет проверено, то необходимая работа не будет выполнена, а организация будет неисправна и развалится, поэтому особое внимание должно быть уделено этому.

В малой группе необходимо иметь лидера, но не начальника, например, начальника секции или генерального директора. При этом может быть обеспечено равное равенство членов внутри группы.

Оценивая работу подгрупп, вместо одного руководителя с одним ранговым номером выше него, руководители должны сформировать группу для совместной оценки нескольких подгрупп, находящихся под их контролем. Имея несколько менеджеров одного ранга выше каждой подгруппы, оценивающих каждую подгруппу как одну группу, это не позволяет подгруппам стать полной лакеей и личной собственностью одного менеджера, а также позволяет более объективно оценивать результаты работы каждой подгруппы, находящейся под их контролем, глазами множества менеджеров.

В связи с этим, в "мокрой", групповой системе, основанной на результатах деятельности, вместо традиционной организационной структуры, где одна или несколько небольших групп находятся под контролем одного менеджера, как и в обычной организации, будет создана новая система, в которой менеджеры одного уровня сгруппированы и объединены друг с другом (например, для класса

секции, несколько менеджеров сгруппированы друг с другом, а для класса отдела, несколько менеджеров объединены друг с другом), и результаты оцениваются с более объективной точки зрения. В качестве управленческой группы необходимо реализовать иерархию организации в виде дерева групп и команд между каждой организационной иерархией, под управлением которой находится ряд реальных рабочих групп.

Короче говоря, "Управляющая команда 11", "Управляющая команда 12", "Управляющая команда 13"... висят под одной "Управляющей командой 1", "Управляющей командой 11", "Управляющей командой 111", "Управляющей командой 112", "Управляющей командой 113"... висят под одной "Управляющей командой 1", "Управляющей командой 111", "Управляющей командой 112", "Управляющей командой 113"... висят под одной "Управляющей командой 111". Несколько рабочих подгрупп и групп висят вместе как "оперативная группа 111", "оперативная группа 1112", "оперативная группа 1113" и др. Оценка результатов будет проводиться "Управляющей командой 111", "Управляющей командой 111", "Управляющей командой 112" и так далее.

Затем, для оценки работы, "Менеджер 111" оценивает "Оперативную группу 111", "Оперативную группу 111", "Менеджер 112", "Менеджер 11" и "Исполнительную группу 1", оценивает "Менеджер 11", "Менеджер 12" и т.д. и т.п.

Хотя такая система групповой работы имеет положительный аспект поддержания чувства единства и солидарности группы и осуществления групповой власти без ущерба для характеристик старого "неравноправного общества", она также имеет коварный аспект. Это способ увольнения членов группы.

То есть в системе, основанной на результатах деятельности группы, члены, которые не справляются со своей работой и снижают репутацию группы, покинут группу самостоятельно, потому что чувствуют себя в долгу перед другими членами группы, или будут привлечены к ответственности или разочарованы другими членами группы, что

поставит их в неудобное положение в группе, или они будут изгнаны. И если член группы будет изгнан из одной группы и не будет включен в любую другую группу, а в итоге в организации не будет другой группы, в которую можно было бы войти, то в этот момент он будет уволен из организации.

Короче говоря, в группе с низким рейтингом работы должно быть проведено ответственное совещание для определения того, каких членов следует попросить покинуть группу за понижение рейтинга группы на этот период и за то, что они вызвали низкий рейтинг. Создать механизм, с помощью которого члены, которые были бы так изгнаны из организации, будут выгнаны из нее или реорганизованы, если их не возьмет другая группа.

Считается, что при создании такой системы все члены группы будут усердно работать, чтобы не ухудшить свое положение.

В конце концов, оценка работы в "мокрой" организации сводится к оценке работы в малых группах, а не в индивидуальном порядке. Это можно подытожить с помощью терминов "акцент на результаты работы в группах" и "результаты работы в группах".

В этом случае негативная мотивация для устранения страха "группового изгнания", когда каждый член малой группы чувствует, что он или она несет ответственность за то, что он или она виновны в изгнании, и в результате не может быть частью группы и не имеет в ней места, приводит к высокой производительности и эффективности работы организации.

Существует два вида меритократии: индивидуальная меритократия (индивидуальная меритократия) и групповая меритократия (групповая меритократия). Однако в "мокром" обществе, если это будет осуществляться традиционным способом оценки способностей на индивидуальной основе, будет существовать различие между собой и

другими, что приведет к разрушению чувства единства и равенства между членами, ухудшению нравственности и упадку нравственности организации. потеряет свое конкурентное преимущество.

Чтобы избежать этого, мы считаем, что присвоение оценок "Департамент А", "Раздел В" и "Группа СА" позволит сохранить чувство единства и равенства между членами группы, а различие в обращении между группами облегчит создание общей цели группы, основанной на чувстве соперничества между группами, которое "не проиграет соседней группе", что сделает группу более сплоченной и позволит ей достичь более высоких результатов.

c) Впервые опубликовано в сентябре 2004 года

Сухое хозяйство, мокрое хозяйство

Впервые опубликовано в июле 2004 года

Существует разница в характере экономической деятельности между сухими и влажными обществами, и было бы неразумно применять традиционную "современную экономику", ориентированную на сухие западные общества, к влажным обществам, таким как Япония и Восточная Азия.

Существует большая разница между сухими и влажными обществами с точки зрения экономических механизмов и экономической деятельности.

Традиционно считалось, что "современная экономика", откуда возникли

сухие западные общества, широко и универсально применима ко всему миру.

Иными словами, сухие и влажные общества действуют по разным экономическим принципам и требуют разных теорий.

Иными словами, существует два типа капитализма - сухой капитализм и влажный капитализм, то есть капитализм, который аккумулирует много капитала (и зарабатывает много денег) и пытается стать богаче.

Экономика сухого общества отличается, например, от экономики мокрого общества следующими способами.

(1) Сухая общественность подчеркивает мобильность, старается как можно легче уменьшить количество товаров, которые она несет, и занимает "поточно-ориентированную" позицию, делая акцент на движении и перемещении товаров. Напротив, "мокрые" общества не передвигаются в одном месте, а делают акцент на накоплении товаров и придерживаются подхода, "ориентированного на запас".

(2) Сухое общество способствует свободной конкуренции между фирмами. (Либерализм.) С другой стороны, "мокрое" общество регулирует и контролирует движение между компаниями и пытается принять системы сговора, "бок о бок" и "конвоя" (регулятор).

(3) В "сухом" обществе конкуренция между фирмами носит межотраслевой и дискретный характер, при этом каждая фирма придает большое значение своей уникальности и оригинальности и делает разные вещи по-разному. В "мокром" обществе, с другой стороны, конкуренция между фирмами является взаимно синхронизированной, когда они конкурируют друг с другом, делая одни и те же или похожие вещи, обгоняя друг друга.

(4) В сухом обществе корпоративные организации увольняются своими членами как временные орудия и средства заработка, а интересам личности придается первостепенное значение. С другой стороны, в "мокром" обществе корпоративная организация становится объектом целостной интеграции и погружения для своих членов, и они будут

"делать все, что в их силах, для долгосрочного процветания организации". Иными словами, интересам организации будет отдаваться наивысший приоритет перед индивидуумом.

(5) В сухом обществе потребители платят за продукцию компании XX, основываясь на "утилитарных" ценностях, т.е. они покупают продукцию компании XX, потому что она выполняет превосходную функцию в качестве средства, дающего им преимущество. С другой стороны, в "сухом" обществе потребители покупают продукцию, основываясь на чувстве единения с компанией или на имидже бренда компании, поскольку им нравится эта компания.

(6) В сухом обществе капитальные вложения и покупка акций являются самостоятельными инвестициями, осуществляемыми самостоятельно, без особого влияния со стороны других. В "мокром" обществе, с другой стороны, инвестиции и покупки осуществляются так, как будто другие делают то же самое.

Традиционная "современная экономика" для сухого общества не в состоянии в полной мере объяснить экономику "мокрого" общества, и я думаю, что нам нужна экономическая теория, которая соответствовала бы реальному положению "мокрого" общества.

Контраст между сухой и влажной экономикой можно объяснить не только региональными различиями между Европой и США (сухой=Западный, мокрый=Япония и Восточная Азия), но и гендерными различиями между мужчинами и женщинами (сухой=мужчина и мокрый=женщина).

На сухость и влажность экономики, по сути, будут сильно влиять гендерные различия.

В сухой экономике с преобладанием мужчин мужчины пытаются зарабатывать деньги, разрабатывая новую технологию, которой раньше не существовало, и берут на себя рискованные предприятия, в то время как в сырой экономике с преобладанием женщин мужчины пытаются зарабатывать деньги, основываясь на доказанной, низкорискованной, уверенности.

c) Впервые опубликовано в 2004 году

японское общество

Японцы сухие или влажные?

(c)1999.7-2006.4First published

Выводы о сухости/мокрытости личности и отношения были сопоставлены с существующей теорией японцев и обобщены в таблице. Результаты были следующими: "Японский" = "мокрый".
Результаты анкетного опроса о том, в какой степени японские, восточноазиатские и западные личности и отношения воспринимались как сухие или влажные, соответственно, подтвердили связь между "японскими", "восточноазиатскими" и "западными" личностями и отношениями как "японские = влажные", "восточноазиатские = влажные" и "западные = сухие".
Кроме того, были проанализированы результаты онлайнового психологического теста на предмет того, предпочитают ли люди сухие или влажные личности и отношение к ним.

Ниже приводится объяснение характеристик японских межличностных отношений (национальный характер) с точки зрения "мокрых" и "сухих".

Содержание]

1.
Взаимосвязь между традиционной японской теорией и влажностью: сводная таблица
Анкета "Японский стиль = мокрый" (2000.10).
Результаты психологического теста (июль 1999 г.)
Результаты психологического теста (1999.7)

3. Результаты психологического теста (март 2006 г.)
Результаты психологического теста (2006.3)

(Для получения более подробной информации по вышеуказанному, пожалуйста, обратитесь к справочному разделу.

Сухая Япония

-Расширение "пассивной и аутичной сухой" личности и "полусухой" природы общества.
2005.05-2005.06Первая публикация

Резюме]

В современном японском обществе наблюдается рост того, что можно назвать "негативной, аутичной сухостью", склонностью людей не вмешиваться в жизнь других людей, избегать общения с другими и держаться при этом за себя.

Можно сказать, что это является результатом попытки превратить традиционно "мокрое" общество Японии в сухое с введением японской Конституции и других мер.

Хотя японский народ наслаждается комфортом быть свободным от сети мокрых межличностных отношений с другими людьми, он также испытывает чувство неадекватности в отсутствии общности с другими, что является противоречием с точки зрения терминологии.

Существует два способа учета сухой личности.

Один из них - "агрессивная, напористая сухость", при которой индивидуумы двигаются независимо и спонтанно, утверждая себя и сталкиваясь друг с другом.

Другой тип - "пассивная, аутичная сухая", при которой индивид не мешает другим, избегает общения с другими, держится при себе.

Агрессивная, самоуверенная сухость распространена в западном обществе, в то время как пассивная, аутистическая сухость становится все более распространенным типом среди японцев сегодня.

Пассивно-агрессивная, самоаутистическая сухость является антитезой традиционного мокрого, мешающего, раздражающего и неприветливого стиля социального взаимодействия, и считается попыткой достичь независимости и уверенности в себе, отключившись от общества других людей и держа себя в руках.

Это нежелание и аутичная сухость можно рассматривать как результат попытки послевоенной Японии мысленно догнать сухой западный мир и подражать индивидуализму, либерализму и акценту на частную жизнь Запада.

Послевоенная Япония попыталась осушить свое ранее влажное общество, введя "японскую конституцию" - сухую конституцию, созданную в основном Соединенными Штатами Америки, в которой подчеркивалось уважение к личности, свободу выражения мнений и

ассоциаций, а также неприкосновенность частной жизни. В ходе этого процесса мнение о том, что "желательные ценности" = "сухие", распространилось по всей Японии.

Первоначально попытки осушить японское общество начались с разрушения довоенной сети взаимного наблюдения и вмешательства в частную жизнь, как это типично для Специальной высшей полиции и Тонари Гуми. В результате, каждый человек обрел собственную независимость от своего окружения, будучи отрезанным от сети и самостоятельно ограниченным собственными рамками.

Когда я говорю, что они стали сухими, я имею в виду, что они просто прорезали сетки мокрых межличностных отношений и затворились в своих собственных рамках, так что они кажутся сухими, но ядро их ума остается мокрым. В результате, когда они общаются, влажные отношения возобновляются немедленно, что вызывает беспокойство и хлопоты, поэтому они стараются как можно больше избегать и избегать общения, и в связи с этим увеличилось число людей (особенно среди молодежи), которые не очень хорошо умеют строить отношения.

Кроме того, поскольку в глубине души человек остается мокрым и желает контакта и общения с другими людьми, это противоречит и вступает в конфликт с сухим способом избегания проблемного социального взаимодействия, а также увеличился риск психической фрагментации.

Например, японские мужчины и женщины в возрасте 30-40 лет, родившиеся на сухой волне общества, не вступают в брак, потому что боятся, что брак приведет к увеличению числа проблемных социальных взаимодействий с родственниками, а также потере независимости и уединения в ходе супружеской жизни. Одним словом, они боятся возрождения сети мокрого взаимного наблюдения и вмешательства в частную жизнь.

Несмотря на то, что сухость общества была мотивирована влажным,

авторитарным и полупринудительным мотивом сверху, японский народ, приняв его, нашел полусухое общество приятным по-своему, и пришел к тому, чтобы принять его как способ сохранения сухости общества. Современный японский народ, похоже, по-своему наслаждается драгоценностью свободы без ненужного вмешательства друг в друга.

С другой стороны, однако, в глубине души они все еще влажны. Короче говоря, когда мы говорим, что общество стало сухим, это не означает, что разум каждого человека стал полностью сухим. Стремление к влажному взаимному единению остается в сердцевине ума. В этом отношении японское общество не является полностью сухим, как на Западе, а скорее считается переставшим быть "полусухим" (только полусухим).

Если мы восстановим межличностные отношения, то традиционные влажные и сложные межличностные отношения вернутся. По этой причине японцы сегодня не проявляют инициативу в построении межличностных отношений, а скорее разрываются между конфликтующими чувствами одиночества и изоляции и желанием чувствовать себя единым с другими.

Одним из основных факторов, которые могли способствовать сухости японского общества, является переход от традиционной модели воспитания детей, при которой мать и ребёнок спят вместе, к введению шпаргалок, которые позволяют создать пустое пространство между матерью и ребёнком. Короче говоря, когда дети спят в кроватке вдали от своих матерей, они уже не ощущают чувства единения со своими матерями, и даже после того, как они повзрослели, они менее неохотно держат дистанцию между собой и другими.

Тем не менее, тенденция не дошла до крайности, когда дети спят в отдельной комнате от своих супругов и поощряют их к полной независимости, как это происходит в Европе и США, и по этой причине выражение "полусухой" подходит для японского воспитания детей.

2005.05-2005.06First published.

Конституция Японии как сухой закон и религия

-Японский закон "Верования
2005.10 Впервые опубликовано.

Японская Конституция имеет сухой характер, такой как уважение к личности и свободе, и служит в качестве осушителя для умеренного высыхания японского общества, которое, как правило, стремится к тому, чтобы все было мокрым. В то же время, можно сказать, что японская Конституция стала объектом "веры" для тех, кто пытается присоединиться к сухим, передовым западным странам. Именно здесь происходит мокрое "авторитарное принятие" японской конституции.

Японская Конституция как "осушитель для японского общества".

Конституция Японии - сухой закон.
(1) Она уважает свободу личности. Она гарантирует свободу выражения мнений и свободу ассоциации. Она должна быть либеральной.
(2) Уважает независимость и самостоятельность личности. Уважение основных прав человека личности и уважение частной жизни. Быть индивидуалистом.
Она должна обладать следующими характеристиками.

Сухая японская Конституция служит "осушителем" для умеренного высыхания японского общества, которое, как правило, является исключительно мокрым, если вообще является таковым.

Такое осушение общества является одной из причин, по которой респонденты выбирают сухую сторону психологического теста для

диагностики сухих и влажных личностей. У респондентов на уме находится Конституция, а их сознание обезвожено ею. Конституция - это мешанина абстрактных принципов, и респонденты, попадая на принципиальный вопрос психологического теста, скорее всего, выберут сухую сторону спинного рефлекса.

Веря в сухую конституцию, японцы думают, что они стали западниками, что они присоединились к Западу.

Другими словами, японцы сегодня отрезались от своих мокрых и хлопотных отношений и общения с другими людьми и мало общаются. Не только молодые люди, которые не являются НЕТ, но и обобщенный и универсальный феномен ломки и аутизма, который привел к ослаблению человеческих отношений.

Сердцевина ума остается влажной, воспитывается через чувство единства между матерью и ребенком, а когда один общается с другими, влажные отношения, которые ценят взаимную гармонию и единство, восстанавливаются. В этом и заключается разница между западными людьми и их коллегами на Западе, где западные люди сохраняют сухость в отношениях с другими людьми и решительно утверждают себя, не обращая внимания на различия во мнениях.

Японская Конституция как Объект Веры

В Японии сухая японская конституция стала объектом "веры". Короче говоря, японская конституция является идеальным инструментом для японского народа, чтобы покинуть Азию и войти в Европу, и они верят в сухую конституцию, чтобы стать единым целым с западным обществом.

В сознании японцев есть ощущение, что они оценивают себя как

"лучшие на Западе и вторые в Азии", и есть ощущение, что, активно веря в сухую конституцию, созданную США, они могут стать первоклассной нацией наравне с Западом. Есть ощущение авторитаризма, которое следует за Западом. (Сам авторитаризм мокрый, проявление сознания, что хочется быть частью мейнстрима, куда все хотят попасть.

Короче говоря, "сухость" стала таким же объектом веры, как и религия. Они верят, что развивая и веря в сухость, они могут приблизиться и присоединиться к ведущему западному обществу, и что таким образом они смогут обогатить свою жизнь и быть счастливыми.

Конституция, которая является объектом веры, должна восприниматься как вера, и любая попытка поставить под сомнение или изменить ее содержание подвергается критике как неверие. Протекторат" в Японии - это религиозная группа, которая верит в "японскую конституцию".

Конституция Японии является источником "сухой идеологии" в Японии и служит "сухой идеологией" для японского народа.

Причина, по которой каждый выбирает "сухую" сторону психологического теста, чтобы судить о сухости или влажности его личности, заключается в том, что он хочет думать, что, отвечая "сухим", он находится на одном уровне с Западом. Отвечая "сухо", они хотят почувствовать, что попали в ряды передовых западных стран. Можно сказать, что сухость стала объектом веры и убеждений.

До войны национальный синтоизм был объектом веры для всего японского народа. После войны он был отвергнут, а вместо него на смену ему пришел американский (навязанный?). Можно сказать, что конституция Японии стала объектом веры. Можно сказать, что философия японской Конституции заменила традиционное государственное синтоизм как новую государственную религию Японии, и что статьи японской Конституции играют роль священной книги.

3. антитеза довоенного общества

Поддержка сухой конституции также является отвращением к довоенному влажному, взаимно контролируемому, свободному выражению мнений обществу.

До войны результатом мокрого общественного строя, который развивался вместе с мокрым общественным строем, было поражение и провал. С другой стороны, Соединенные Штаты, которые потерпели поражение, были сухим, свободным обществом. Японцы считали, что единственный путь к успеху - это привнести сухой ветер в их общество. В то время также существовало убеждение, что единственный способ для японского общества стать больше похожим на Запад - это позволить сухому ветру дуть в него.

Японцы упорно трудились, чтобы имитировать сухость западного общества. Существует глубокое чувство неполноценности по отношению к Западу.

Есть подсознательное ощущение, что они на самом деле мокрые, а люди с сухим отношением становятся мокрыми, липкими и неряшливыми, когда они честны.

4. влияние американского господства

Конституция Японии была создана США, которые разгромили Японию в войне и взяли страну под свой контроль.

Для японцев США - их завоеватель, их правитель, их начальник. Единственный способ добиться благосклонности США, каким-то образом заставить их принять их, - это принять и поверить в японскую Конституцию в том виде, в котором она была написана США.

Если бы они не верили в это, они будут подвергнуты еще один раунд силы и санкции со стороны США, что причинит им большой вред. С другой стороны, если вы верите в это, вы сможете войти в ряды

развитых, сухих западных стран. Поэтому можно сказать, что все японцы верили в японскую Конституцию так сильно, как только могли. Эта вера продолжается и по сей день.

Отчасти это связано с тем, что и сегодня США держат Японию под своим военным контролем, размещая войска на японской земле, готовые атаковать столицу и другие районы всякий раз, когда Япония поднимает свой флаг.

Выбор сухости и послевоенной холодной войны...

Японский народ предпочитает сухое отношение отчасти из-за холодной войны.
Япония вместе с США была включена в сухой либеральный лагерь. С другой стороны, в социалистических лагерях, таких как Россия и Китай, царила влажная тоталитарная атмосфера.

Реальность японского общества на самом деле ближе к влажному социалистическому лагерю, но если мы не воспринимем поверхностно сухое отношение, нас будут атаковать и остракивать другие западные либеральные страны, как отличающихся от нас. Нас также должны убрать с зонтика безопасности.

6. Гордость за лидерство в обществе и выбор сухости.

То, что западное общество считает нас чужими, означает, что мы потерпели неудачу в нашем давнем желании войти в Европейский Союз и вступить в ряды ведущих передовых государств. Одним словом, это означает, что мы находимся на одном уровне со второсортными азиатскими странами, на которые мы смотрели свысока.

Чтобы сохранить свою гордость за то, что они являются частью ведущих промышленно развитых стран, они должны избегать того, чтобы их воспринимали как мокрое общество. Эта гордость за то, что

они являются ведущей нацией, является движущей силой развития японского общества. Эта сухая вера в конституцию имеет какое-то отношение к этой гордости за то, что она стала ведущей нацией.

Сильное желание присоединиться к западному обществу и подражать ему, сильное желание быть признанным лидером в мире, и высокая гордость за то, что не хочет быть второсортной страной, заставляют людей выбирать сухой путь, который ближе к западной культуре, какой бы ни была реальность.

Люди выбирают сухой вариант, потому что они хотят подражать и следовать западной культуре, и потому, что они гордятся тем, что хотят присоединиться к высшему классу и быть признаны лучшими. В этом отношении психологические тесты, которые диагностируют сухость и влажность личности, служат ступенькой, чтобы проверить, является ли человек ведущим, продвинутым, в западном стиле или нет. Здесь мы все стараемся оттолкнуть в сторону мокрое ядро и выбрать сухое. Короче говоря, быть сухим - это "круче".

7. Критика японской конституции и возвращение к мокрому...

С другой стороны, в Японии есть те, кто отвергает японскую конституцию как созданную и навязанную США. Они психологически неспособны признать поражение и неудачу Японии в войне (они - гордые люди в другом смысле этого слова). Они - гордые люди в другом смысле этого слова. Или они не в состоянии отказаться от довоенного японского общества. Довоенное японское общество было объединено духом, в центре и наверху - император. Довоенное японское общество было объединено наверху, в центре - император, а наверху - общество, и было объединено как единое целое. Именно это негодование на Соединенные Штаты за то, что они попрали свою прошлую славу, заставило их критиковать японскую Конституцию.

Те, кто критикует японскую Конституцию, - это те, кто открыто признает возврат к мокрости в сердце и материнскую ориентацию.

Иными словами, они ценят традиционные аграрные чувства (восточные чувства, общие для Японии и Восточной Азии), которые ценят взаимное единство, гармонию и сотрудничество. Для них японская Конституция считается слишком сухой и кочевой/скотоводческой. На самом деле, эти чувства глубоко укоренились в сердцах людей, которые верят в японскую Конституцию, но они не признают ее, потому что, если они будут говорить о ней, то будут выведены из состояния ума, что они стали членами развитых западных стран.

Конституция Японии делает людей сухораздельно разобщенными и эгоистичными, устраняет социальную сплоченность и единство. Каждый человек действует эгоистично и эгоцентрично, и, как следствие, отсутствует чувство служения обществу в целом. Подобная критика исходит от традиционно мокрых людей.

8. "авторитарное принятие" сухой конституции и сохранение влажности

С другой стороны, можно также утверждать, что, несмотря на то, что общество стало сухим после введения японской конституции, оно не стало таким сухим, как на Западе, и что ядро разума остается мокрым. Дело в том, что японский народ принял сухие принципы, такие как японская Конституция, сохранив при этом свою влажность. Об этом свидетельствует мокрое "авторитарное принятие" японской Конституции.

Короче говоря, сухие принципы, такие как японская Конституция, поддерживаются ведущими, главными западными странами мира, которые принимают японскую Конституцию с единственным намерением присоединиться к могущественному мировому мейнстриму. Только потому, что сухое общество является авторитетным и доминирующим, они хотят "подражать" и "следовать" ему.

Такой авторитаризм, подражание и подражание новым идеям и технологиям, созданным сухим обществом, как авторитетный прецедент, приводит к мокрому мейнстриму, синкретизму и ориентации на прецедент. До тех пор, пока такой авторитаризм, синкретизм и

ориентация на прецедент живы и здоровы, может показаться, что японцы выбрали сухой подход, но в глубине души они все еще мокры в своем сознании.

Если сухое западное общество откажется от своего авторитета и потеряет его, то японцы перестанут подражать ему и попытаются вернуться к мокрому. Причина этого в том, что сухое западное общество на данный момент является мейнстримом мира. Как только это состояние исчезнет, больше не нужно будет пытаться быть сухим. Японский народ совсем не изменился, как это было до и после введения японской конституции.

Конституция, как средство обеспечения взаимного опыта для народа.

В современной Японии Конституция Японии стала объектом "общей веры" для народа Японии, чтобы он мог прийти к общему согласию и обеспечить мокрое ощущение взаимного единства.
В таком сухом обществе, как США, где была написана первоначальная японская Конституция, нормально, что люди имеют разные, индивидуализированные мнения друг от друга и утверждают себя разрозненно и интенсивно. Именно поэтому конституция Японии написана таким образом, чтобы уважать независимость и свободу воли человека.

Однако в мокром японском обществе, которое по своей природе является в высшей степени материнским, такие люди сталкиваются с мнениями друг друга независимо и отдельно, поскольку это подрывает чувство взаимного единства и "идет вразрез с духом гармонии".

Поэтому при принятии Конституции Японии изначальная сухая атмосфера Конституции была хитроумно опущена, и на смену ей пришло довоенное государство синто как средство и программа обеспечения и укрепления чувства единства, как объект веры, в который каждый человек должен верить сообща, и как "совместный веру" вместо довоенного государства синто. Это объясняется тем, что легче

вступить во взаимоприемлемые отношения и обеспечить чувство единства, если верить в одну и ту же конституцию. Такое чувство единства, которое может быть достигнуто благодаря "общей вере" в одну и ту же конституцию, является самым приятным для японцев. Для японского народа Конституция - это своего рода сутра, которую он скандирует вместе с другими, веря в нее.

Когда все японцы верят в Конституцию Японии, они могут обрести чувство национального единства в целом.

10. Психологическая зависимость от Соединенных Штатов и достижение индульгенции

Поверив в японскую Конституцию, японский народ может одновременно добиться своей психологической зависимости от Соединенных Штатов Америки, которые разработали эту Конституцию, и снисхождения к ним.

У японского народа всегда была сильная психологическая зависимость от других, и у него было сильное чувство желания полагаться на других и быть избалованным ими.

Соединенные Штаты, которые победили Японию в войне, рассматриваются в сознании японского народа как зависимая страна, и они стали чувствовать себя зависимыми и снисходительными по отношению к Соединенным Штатам, полагая, что с ними все будет в порядке, если они последуют за Соединенными Штатами, и что Соединенные Штаты будут заботиться о них.

Вера в японскую конституцию также означает опора на США, которые ее создали, и психологическая зависимость от них. Можно утверждать, что, если все японцы поверят в японскую конституцию, то вся страна удовлетворит их чувство наивности и зависимости от США.

Если сила зависимости приводит к мокрости, а сила независимости и

самодостаточности - к сухости, то реальность веры японского народа в Конституцию Японии заключается в том, что мокрая и зависимая Япония психологически зависит от независимой и самодостаточной Америки.

Проблема здесь в том, что сухие американцы, которые любят быть свободными и независимыми, не очень довольны тем, что Япония от них зависит, и хотят, чтобы Япония имела определенную степень независимости и самодостаточности. Однако нынешние отношения между зависимостью (Япония) и принятием (США) могут развалиться из-за финансового кризиса или различий между странами.

Впервые опубликовано в 2005 году

Японцы и авторитаризм

2006.02-2006.04Первая публикация

Японские интеллектуалы становятся краснолицыми и злыми, когда их называют авторитариями, и они это отрицают. Однако именно потому, что это стало стандартной теорией, что западные авторитетные ученые критиковали авторитаризм, и японская интеллигенция может быть мокрыми авторитарщиками, которые следуют западным авторитетным источникам к письму.

1. Японцы следуют западным авторитетным источникам
Современные японцы, особенно ученые в университетах и т.п., а также интеллигенция и деятели культуры в целом отрицают и критикуют авторитаризм. Когда их называют авторитарщиками, они становятся

краснолицыми и злыми и отчаянно утверждают, что не являются авторитарщиками.

Поэтому логично, что японцы, отрицающие авторитарность, не авторитарны, а на самом деле они авторитарны.

Причина, по которой они отрицают авторитаризм, заключается в том, что ученые из западных авторитетных источников, на которых они опираются, отрицают и критикуют авторитаризм.

Под "западными авторитарными источниками" здесь я имею в виду ученых, которые выдвигали и пропагандировали выдающиеся теории в западных академических кругах.

В западных социологических кругах еврейские ученые, такие как Адорно и Фромм, критиковали нацистскую Германию и ее последователей, которые преследовали евреев в довоенной Германии, называя их "авторитарными". В этом отношении Адорно и Фромм были авторитетными учеными, предложившими выдающиеся теории, и их репутация остается неизменной и в настоящее время. В связи с этим западные авторитетные ученые критиковали и отвергали авторитаризм.

Интересный феномен возникает тогда, когда это отрицание авторитаризма со стороны западных авторитетных источников внедряется в сознание японских интеллектуалов, которые уязвимы для западного статуса и авторитета и стремятся следовать за ним и почитать его.

Японская интеллигенция, считая, что, поскольку западные авторитетные источники отвергают авторитаризм, они, опираясь на западные авторитетные источники, должны также критиковать и отвергать авторитаризм, непосредственно подражать теориям "авторитарного отрицания" западных авторитетных источников и критиковать авторитаризм как таковой.

Дело в том, что японская интеллигенция, поскольку она авторитарна, отрицает авторитаризм в виде прямой веры в доктрину авторитарного отрицания, выдвигаемую (западными) авторитарными источниками.

Вернее, отрицать авторитаризм "авторитетно". Отрицать авторитаризм так, чтобы верно следовать авторитаризму. В этом отношении в Японии есть любопытное противоречие: "Авторитарист отрицает авторитаризм авторитарным путем". Это можно назвать феноменом "авторитарной критики авторитаризма (авторитарного)".

Японская интеллигенция отрицает авторитаризм, потому что критика авторитаризма западными авторитарными учеными стала стандартной теорией мира, в то время как японская интеллигенция на самом деле является авторитарщиком, который следует мнениям западных авторитетных источников.

Японская интеллигенция верит в то, что говорят западные авторитетные ученые, или в основную теорию западной академии, как в правильную теорию. Они изо всех сил стараются их выучить и подражать им, как можно скорее познакомить с Японией, а также получить признание и уважение как ведущих японских экспертов по этим теориям. Теории западных авторитетных источников часто широко публикуются в учебниках и других изданиях, поэтому они считаются устоявшимися теориями. Если японский человек предлагает теорию, противоречащую теории западных властей (теория или тенденция, широко известная на Западе), или если японский человек критикует теорию западных властей, то, скорее всего, японский человек скажет: "Кем вы себя возомнили, чтобы бросить вызов авторитетному учителю на Западе? Вы понятия не имеете, что делаете. Они игнорируют это и тащат за собой ноги, говоря: "Вы не имеете права бросать вызов авторитетному учителю". Это "авторитарное" отношение японской интеллигенции, и это вполне нормально.

Однако, как только японская теория, критикующая существующие западные теории, над которой они так смеялись, принимается в западных академических кругах, японская интеллигенция ведет себя интересно. Другими словами, они спешат изменить свое старое отношение и восхваляют японскую теорию, над которой они насмехались. Японский соотечественник, над которым он насмехался и проигнорировался, теперь возведен в ранг "великого учителя" и с трудом идет по его стопам. Таким образом, они начинают гордиться японским народом, над которым когда-то насмехались, потому что

верят, что мир признал их японских коллег. Для них "мир" - это, конечно, "продвинутый, авторитетный Запад". Всякий раз, когда японский человек получает Нобелевскую премию, не только интеллигенция, но и широкая общественность находится в состоянии возбуждения и восхищения. До того, как он стал лауреатом премии, люди смеялись над ним, как над "парнем с трахом" (подробнее об этом можно узнать в книгах Реоны Эсаки и Дзюнити Нисидзавы).).

Отныне я думаю, что японцам, которые собираются представить теорию, противоречащую западному академическому сообществу, было бы неплохо объяснить свою теорию японцам и записать свою реакцию, прежде чем представить свою теорию западному академическому сообществу. (Я уверен, что многие из них будут утверждать, что такая теория явно недостаточно хороша. Когда Вы представите свою теорию западным академическим кругам, и она будет принята ими, Вы не только узнаете, что японцы будут по-разному реагировать на нее до и после того, как она будет принята, но у Вас также будут убедительные доказательства того, что японцы отвергли теорию, которая была принята на Западе, и Вы сможете записать их реакцию. Это означало, что у японского чиновника была слабость в его руках. Если японский чиновник является профессором известного университета, то это может быть очень эффективной разменной монетой.

Японцы слабы к "вышестоящим", таким как центральное правительство, и стараются быть послушными. Но для японцев Запад (особенно США) - это "супер оядзи", который идет даже дальше центрального правительства. Поэтому японцы, включая чиновников в центральном правительстве, поклоняются и верят во все основные теории и движения Запада. В качестве альтернативы, подкованные Западом японцы часто критикуют японское правительство, "высшее руководство", ссылаясь на основные западные идеи. ("На Западе все уже так, но Япония все еще такая"). Японское правительство нехорошо.). Но на самом деле, это часто является формой авторитаризма, которая поклоняется Западу. Как будто власть "Супер Оджо (Запад)" контролирует "Оджо (японское правительство)".

Этот авторитаризм - мокрый, женский образ мышления: "Я хочу принадлежать к главенствующим источникам власти, где собраны все

остальные, и я хочу остаться в безопасности главных игроков, где светит свет и я могу чувствовать себя хорошо".

Беда в том, что трудно отличить этих западных проповедников, мокрых авторитаристов от тех, у кого сухие, укоренившиеся западные идеи. Они оба критикуют авторитаризм и мокрое отношение, поэтому они не различимы на первый взгляд. Мокрая авторитарная сторона также верит в доктрину авторитарного отрицания и никогда не признает их авторитарными, потому что признание их авторитарности было бы понижением рейтинга "западных (т.е. против авторитаризма и сухих) = первоклассных". Они выбирают западный, сухой, как тот, который подходит им обоим одинаково хорошо, даже на психологических тестах и так далее. Необходимо каким-то образом различать их, и этот вопрос требует решения в будущем.

2. существование авторитетных источников в Японии

Японские ученые часто оказываются мертвыми копиями западных теорий и их интерпретации, подгонки и незначительных улучшений. В этом случае, подгонка под западные теории является актом попытки примирить несколько западных ученых, говорящих друг другу разные вещи.

Теория западных учёных - это индивидуальная теория, которая может быть неправильной и должна быть преодолена, но у японских учёных недостаточно перспектив или понимания этого. Короче говоря, японские ученые склонны некритично поклоняться, верить, принимать и принимать основные западные теории как "теорию высших" или "теорию Великого Учителя".

Японские ученые имеют тенденцию отрицать свои собственные внутренние попытки разрушить существующие западные теории и придумать теорию, которая бы победила их, и они не позволяют себе

критиковать основные западные теории, которые они рассматривают как авторитетные источники.

Причина этого феномена заключается в том, что авторитетные ученые Японии полагаются на такие западные теории. Причина такой опоры, точнее, необходимости полагаться на них, заключается в том, что японские власти не могут самостоятельно вырабатывать сухие, инновационные, удивительные и масштабные теории, подобные западным теориям.

Причина, по которой они не могут этого сделать, заключается в том, что по своей сути эти японские власти больше всего на свете гордятся, они уязвимы для слухов, они боятся рисковать и терпеть неудачи и над ними смеются, поэтому они просто не высовываются и не высовываются, не задумываясь о безопасном, безвкусном, устоявшемся открытии, технологиях и т.д. Осваивая и становясь эрудированными и знающими, они становятся живым примером прецедента и традиции, и пытаются завоевать уважение каждого, говоря, что они знают все и являются способными учителями и предшественниками, и они пытаются доминировать над окружающими их людьми, делая их похожими на неопытных юниоров и дуя ветер старшинства, в котором доминируют женщины, регрессивные и регрессивные, и все же они все еще находятся перед людьми Причина этого в том, что у них есть дух хвастаться и пытаться выглядеть великими.

Японские ученые, как правило, живут в кружках друзей, основываясь на отношениях с их университетами, преподавателями и студентами, а также с их старшими и младшими школьниками. Академические клиники и фракции, сформированные студентами со схожими идеями, как никогда распространены, и ведущие фигуры (профессора и старшеклассники) в этих кликах - это те, кто присматривает за другими членами, как за авторитетными фигурами в Японии.

Короче говоря, японские ученые живут в "мокрых" непотенциальных или псевдосемейных группах, основанных на иерархических взаимоотношениях с источниками родительской власти. Эти группы можно рассматривать как своего рода "кейрецу" (keiretsu), состоящую из родителей и детей и иерархических отношений. Японские ученые

должны быть в какой-то влиятельной авторитетной группе, чтобы иметь возможность получить научную должность и жить. Если они не подчинятся, то их лишат академических должностей или вышлют из родословной, и они не смогут выжить.

Японские ученые очень чувствительны к своей собственной безопасности и самосохранению. Их безопасности угрожает критика в адрес нынешних авторитетных деятелей. Критикуя их, они рискуют подвергнуться критике со стороны властей за свои действия и быть подвергнутыми остракизму в Японии. Короче говоря, они боятся, что будут исключены из группы источников власти, в которой они сейчас находятся, и если это произойдет, они будут изолированы и не смогут выжить, поэтому они не будут критиковать.

Японским ученым трудно оспорить или пойти против авторитетных источников, к которым они принадлежат. Ситуация в японских академических кругах такова, что японские авторитетные источники тупо копируют западные теории, и это передаётся из поколения в поколение в семье авторитетных источников через отношения между авторитетными источниками и их учениками и студентами младших курсов, а также через отношения между учителями и студентами.

В японских академических кругах невозможно пойти против теорий авторитетных источников, потому что если вы пойдете против них, вам грозит возмездие с точки зрения персонала. Другими словами, если вы не подчинитесь, вам не будут выделены академические должности, и вы не сможете выжить как академик.

Японские ученые тратят все свое время на улучшение, модификацию и незначительное изменение мертвой копии западной теории или сравнение ее с другими авторитетными теориями. Они усердно работают над расшифровкой и интерпретацией западных теорий в мельчайших деталях, что похоже на попытку расшифровать Библию или Сутры. Короче говоря, западные теории рассматриваются как авторитетные тексты Священного Писания.

Это происходит потому, что профессора/авторы в колониальных

университетах, которые контролируют кадры академических должностей в Японии, тупо копируют эти западные теории, а японские ученые следуют их примеру, чтобы показать свою преданность им.

Короче говоря, для японских ученых их теории и аргументы в своих работах и других публикациях являются ступенькой, позволяющей определить, верны ли они авторитетным источникам, к которым они принадлежат. Для японских ученых важно определить, являются ли их авторитетные источники в основном теми же самыми, что и их авторитетные источники, или же они унаследовали те же аргументы от своих авторитетных источников, в то время как аргументы, которые они выдвигают в своих работах, имеют второстепенное значение.

Для японских ученых то, за что выступают западные авторитетные источники и их учителя и предшественники, которые полагаются на них и пытаются их скопировать, имеет абсолютную важность.

Тот факт, что содержание работы японского ученого является мертвой копией западного авторитетного источника и незначительное улучшение в ней является доказательством того, что он является членом группы японских ученых, в основном авторитетных источников. Стиль его работы показывает, что он лоялен к авторитетным источникам и защищен ими. Тем не менее, существуют различные фракции из-за незначительных различий в содержании.

3. авторитаризм, в котором доминировали женщины.
Авторитаризм японцев в некоторой степени характеризуется превосходством женщин.

Он связан с чувством самозащиты и принципом неизбежности, что, опираясь на власть, человек сохраняет собственную безопасность и может жить без всяких излишеств.

Это также связано с идеей поиска чувства единства с мейнстримом, что если вы не с мейнстримом, то вы одиноки и опустошены.

Или это связано с желанием опереться на кого-то большего, быть избалованным и зависимым от кого-то другого, требовательного менталитета.

Есть также аспект чувства, объединенный с чем-то авторитетным, что заставляет вас чувствовать, что вы можете поддержать ваш духовный костяк, что заставляет вас чувствовать себя больше и, впервые, дает вам мужество, чтобы высказаться на публике.

В случае с мужчинами, они пытаются разбить или сокрушить существующие теории, а вместо этого посеять свои собственные теории. Они стремятся бросить вызов авторитету и сокрушить его, быть свободными, а в некоторых случаях сделать себя новой фигурой власти и заставить других прислушиваться к ним.

В отличие от этого, женщины стремятся следовать за существующей фигурой власти, подчиняясь существующей фигуре власти, и преуспеть в ней как таковой, верно преуспевая в ней или ней. Короче говоря, они не пытаются пойти против авторитетных источников в семье, к которой они принадлежат, а пытаются унаследовать теории существующих авторитетных источников как таковых.

В этом отношении отношение японских ученых очевидно, что на стороне защитника преобладает пол, и в нем доминирует женщина.

4. Различие между мокрым, материнским авторитаризмом и сухим, патерналистским авторитаризмом

Немецкое определение авторитаризма, традиционно определяемое как авторитаризм на Западе, и японский авторитаризм, описанный выше, считаются очень разными по содержанию, несмотря на то, что в них используется один и тот же термин авторитаризм.

Немецкий авторитаризм можно рассматривать как цепь иерархических отношений командования и подчинения. Короче говоря, иерархическая цепочка командования строго, точно и механически соблюдается;

приказы начальника являются абсолютными для подчиненных, и подчинение им с максимально возможной точностью стало в их сознании самообъективным. Для них удовольствие и для того, кто отдает приказ, и для того, кто ему подчиняется, что приказы и правила тщательны и прямы, сверху вниз.

Это отношение, в котором начальство с пренебрежительным отношением к подчиненным рассматривает их как инструменты и средства для достижения своих собственных целей. Это также означает, что догмы, конвенции и формы, установленные начальством, стремятся проникнуть вниз фундаменталистским образом, как абсолютное учение сверху вниз, механически и точно. Общество в целом рассматривается как большая обучающая трансмиссия, машина, зубчатое устройство для превосходства, как гигантский механизм устройства.

Это сухой, мужской, патерналистский и сухой в соответствии с христианским фундаментализмом Бога Отца, а немецкий авторитаризм можно назвать сухим авторитаризмом, патерналистским и патерналистским авторитаризмом.

Японский авторитаризм, с другой стороны, коренится в стремлении к самосохранению, личной безопасности и чувстве единства, делая себя членом мейнстрима. Короче говоря, они хотят быть частью мокрого круга или группы под руководством авторитетных источников, и они хотят быть членами этого круга или группы. Будучи членом группы авторитетных источников, он хотел бы быть членом круга авторитетных источников и наслаждаться теплом их преференциального отношения. Они хотят, чтобы источники власти гарантировали их безопасность и защищали их, и они хотят удовлетворить свой запрашивающий дух и снисхождение.

Когда вы находитесь вне круга, возглавляемого авторитетными источниками, ваша личная безопасность не гарантируется. У них есть сильное желание обеспечить свою безопасность, следуя советам авторитетных лиц.

Присоединяясь к группе авторитетных источников, их принадлежности и присоединяясь к нам, они получают гарантию исключительного

чувства единства и чувствуют себя как в теплой псевдосемейной группе.

В этом случае авторитетная мускулатура возникает как материнская, мокрая сущность, и с точки зрения удовлетворения желания японцев быть включенными в материнскую, большую теплую, и иметь чувство единства друг с другом, японский авторитаризм можно назвать мокрым авторитаризмом, материнским и материнским авторитаризмом.

Традиционно эти два вида авторитаризма использовались в Японии запутанно, без всякого различия между ними. Или, вернее, термин авторитаризм до сих пор используется в Японии исключительно для обозначения сухого патерналистского авторитаризма, как в случае с немцами, и недостаточно внимания уделяется мокрому материнскому авторитаризму. Отныне они должны рассматриваться отдельно как отдельные вещи.

5. об авторитаризме и гордости

Авторитаристы обычно гордятся. Причина, по которой они хотят быть авторитетными, связана с их желанием позиционировать себя высоко. Еще одним признаком авторитаризма является желание возвысить себя в плане образования и квалификации на свидании вслепую.

Японцы усердно трудились, чтобы их называли лучшими в мире, чтобы они пополнили ряды высших государств, чтобы они смотрели свысока на другие азиатские страны, и чтобы они изменили ситуацию к лучшему, как это было на Западе. Желание японцев попасть в высшие слои общества также можно назвать авторитаризмом, так как они жаждут высокого авторитета, обладающего первоклассной репутацией.

Впервые опубликовано в 2006 году

Мужской и женский

Какая личность более влажная (или сухая), мужская или женская?

с) 1999-2005 годыПервая публикация

Результаты исследования сухости/мокрытости личности и отношения были сопоставлены с существующими теориями о гендерных различиях в поведенческих моделях между мужчинами и женщинами и обобщены в таблице. Результаты были следующими: "женское превосходство" = "мокрое" и "мужское превосходство" = "сухое".
Мы также обобщили результаты онлайнового опроса по некоторым пунктам сухого/морского опроса, чтобы определить, какой из пунктов слева или справа был более "женственным". Результаты показали, что "женский" = "влажный".
Мы также превратили некоторые пункты опроса в психологические тесты и проанализировали результаты. В этом случае не было большой гендерной разницы в ответах на тенденции.

В следующем разделе различия по половому признаку в межличностных поведенческих аспектах между мужчинами и женщинами объясняются в терминах "мокрый" и "сухой".

(Более подробная информация по вышеуказанному содержанию приведена в разделе "Ресурсы").

Влажность и биологическая ценность поведения (Сводная таблица).

Таблица 52

c)1999-2000 годы Впервые опубликовано

Сухое увлажнение и гендерные отношения

2003.3-2005.3 Впервые опубликовано

Мы считаем, что отношения между мужчиной и женщиной, в которых мужчины и женщины притягиваются друг к другу сексуальным влечением, можно сказать мокрыми, в том смысле, что они находятся во взаимной близости и влечении.

Мокрые межличностные отношения можно рассматривать как ориентированные на взаимную близость и притяжение, но если применить этот вывод к отношениям между мужчинами и женщинами, то можно сказать, что любые отношения между мужчинами и женщинами, которые генетически обусловлены влечением друг к другу, по сути, мокрые.

Во-первых, гетеросексуалы, как мужчины, так и женщины, притягиваются друг к другу, сексуально притягиваются друг к другу и стремятся к интимности и любви друг к другу. Таким образом,

вступление в романтические отношения является мокрым, в том смысле, что оно ориентировано на притяжение и привязанность друг к другу.

Гетеросексуальные отношения также ориентированы на выявление в другом человеке качеств и способностей, которых у него нет, и на вступление во взаимозависимые отношения, как в случае супружеских пар. Таким образом, она мокрая, до такой степени, что ориентирована на пристрастие и зависимость друг от друга.

Кроме того, в середине романтических отношений между мужчиной и женщиной неизбежен секс и деторождение. Прелюдия к сексу требует контакта кожи с кожей, ласки и контакта друг с другом, что вызывает ощущение влажности. Кроме того, поцелуи - это взаимосвязь и союз между ртами, а фактический секс - это взаимосвязь и союз гениталий, и такие действия, ориентированные на такой взаимный союз, являются влажными. Кроме того, слюна во время поцелуев, сперма во время полового акта и любовные соки, выделяемые во время секса, - все это липкая слизь, и в этом отношении они также связаны с влажностью точки взаимного прилипания. Кульминация секса также в значительной степени основывается на чувстве общности с другим человеком и связана с влажными межличностными отношениями, которые ценят общность и слияние с другим человеком.

Кроме того, через брак мужчина и женщина вступают в совместное хозяйство с чувством общности друг с другом, и можно сказать, что такие браки имеют взаимную общность и совместный и коллективный характер, все из которых связаны с влажными межличностными отношениями.

c) 2003-2005 годы Впервые опубликовано в 2003-2005 годах.

Природа и мокрота любви, брака и секса.

2006.01-2006.07Первая публикация

Любовь и брак можно сказать мокрыми, в том, что они направлены на объединение и объединение мужчин и женщин друг с другом, о чем свидетельствует тот факт, что такие слова, как "разрезать" и "расстаться", являются словами NG в свадьбах.

Любовь мокрая в том, что психологические отношения между конкретным мужчиной и женщиной направлены на то, чтобы стать интимными, привязанными друг к другу, объединенными полом и т.д.

Когда человек вступает в романтические отношения, можно сказать, что межличностные отношения становятся более влажными, так как они обмениваются частыми электронными письмами, посещениями и общением, а не сухим и беспечным отношением.

Брак, в котором романтические отношения становятся стабильными и постоянными, и обе стороны вступают в супружеские отношения и усердно трудятся, чтобы завести детей, также мокрый в том, что целью является достижение долгосрочного, стабильного союза и единства во взаимоотношениях.
Например, если на свадебной церемонии вы говорите "расстаться" или "отрезаться", то это считается плохим предзнаменованием и невезучим словом.

В этом случае и "расстаться", и "отрезать" должны быть словами, выражающими сухость.

Секс, который является процессом создания ребенка, также является мокрым в том смысле, что мужчины и женщины объединяются, стыкуя свои половые органы со слизью друг друга, а также в том смысле, что у них есть оргазм вместе.

Кроме того, она мокрая в том смысле, что сперматозоид, посылаемый

мужчиной, состыковавшимся с яйцеклеткой женщины, которая приветствует ее оплодотворение, также мокрая в том смысле, что она вызывает объединение и объединение.

Для ребенка, рожденного вне брака и в сексуальном плане, очень важно, чтобы родители хорошо ладили друг с другом и были психологически едины и гармоничны друг с другом.

В этом отношении суть любви и брака заключается во влажном союзе мужчины и женщины.

Впервые опубликовано в 2006 году

Освобождение японских мужчин (критика японских женских исследований и феминизма)

2000/07 - Впервые опубликовано.

Результаты исследования сухости/мокрытости личности и отношения к ней были сопоставлены с японским национальным характером и поведенческими моделями женщин, а также была получена корреляция между "японским = мокрым = женским доминированием". Этот вывод находится в прямом противоречии с преобладающим мнением о том, что Япония является обществом с преобладанием мужчин, в котором власть женщин выше власти мужчин, и что именно мужчины подвергаются угнетению и становятся мишенью для эмансипации в японском обществе.

Подробнее см. работу автора "Японское мужское освобождение".

Необходимость и гендерные различия как на суше, так и в сети.

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Он утверждает, что для того, чтобы мужчина, человечество, выжил, должен быть как сухой путь для мужчин, так и мокрый путь для женщин.

Чтобы мужчина, человечество, выжил.

- Мокрый = жидкий путь = женщина.
Сухой = газовый путь = мужчина

Недостаточно иметь один из двух путей, но оба необходимы для выживания. Об этом свидетельствует тот факт, что в результате эволюции человека мужчины и женщины стали дифференцированными и стали иметь контрастные сухие и влажные личности, которые дополняют друг друга.
Необходимо использовать их по мере необходимости по-разному.
Это и есть настоящая причина, по которой гендерные различия между мужчинами и женщинами необходимы.

Мужчины, женщины и социальная влажность

Ноябрь 2009 г. Впервые опубликовано.

Он утверждает, что мужчины играют роль социального осушителя, а женщины - роль увлажнителя воздуха в человеческом обществе.

Мужчины играют роль социального осушителя, делая общество сухим, и роль социального осушителя.

Женщины играют роль социального увлажнителя воздуха, который увлажняет общество.

Другое .

Использование Интернета для опросов

с)2001 года.2 Впервые опубликовано

Веб-анкеты сыграли важную роль в выяснении сухих и влажных моделей поведения. Ожидается, что в будущем веб-анкеты постепенно станут более популярными. Мы обобщили преимущества и недостатки использования Интернета для заполнения вопросников, а также ноу-хау и будущие перспективы этой технологии.

На этой странице кратко изложены преимущества и недостатки использования Интернета для заполнения вопросников в области

психологии и социологии, а также его "ноу-хау" и перспективы на будущее.

1.
(Оборудование)
Вы можете собрать большое количество респондентов, открыв страницу анкеты, зарегистрировав ее в поисковых системах и так далее.
Она безбумажна и не требует затрат времени и средств на рассылку.
Свободна от физических ограничений.
Может быть выполнена с небольшим бюджетом. Не нужно платить за печать, рассылку, кодирование или наем неполный рабочий день. Вы можете воспользоваться бесплатным сервисом сайта.
Вы можете ответить на вопросы анкеты любому человеку, который подключен к сети.

Вы можете ответить на вопросы анкеты любому человеку, подключенному к сети.
Нет необходимости кодировать результаты. Нет необходимости зашифровывать результаты опроса. Результаты ответов можно сразу же использовать в качестве онлайн-данных.
Мы можем автоматически проверять пропуски и несоответствующие записи для всех ответов с небольшим изменением программы CGI, которая принимает ответы.
Вы можете автоматизировать ответы на условные вопросы.
Модифицируя программу CGI, мы можем сделать возможным автоматический ответ на условные вопросы типа "Только те, кто ответил "да" на вопрос "нет. ○" могут ответить на этот вопрос. Добавив несколько модификаций в CGI генерации вопросов и принятия ответов, система может автоматически направлять респондента на соответствующий пункт вопроса, например, "Только те, кто ответил "да" на вопрос "нет". Вопрос ○, пожалуйста, ответьте на этот вопрос.
Ответы являются интерактивными и интересными для респондентов.
Тот факт, что ответы на вопросы являются интерактивными и

интересными для респондентов.
Возможность управлять ответами и изменять или создавать новые вопросы из любой точки сети является большим преимуществом.

(Аналитические аспекты)
Построив простую CGI-программу анализа ответов, вы можете сразу же суммировать совокупные результаты данных до этого момента, просто зайдя на страницу анализа и перезагрузив ее. Статус ответов в любой момент времени (количество респондентов, атрибуты респондентов, содержание ответов и т. д.). В частности, можно сразу увидеть, сколько человек ответило, распределение таких атрибутов, как пол и возраст, содержание и тенденции ответов и т. д.). (например, число респондентов, распределение таких атрибутов, как пол и возраст, содержание и тенденции ответов и т.д.) можно узнать сразу же.
Поскольку программа CGI, выполняющая статистическое тестирование совокупных результатов, может быть построена относительно легко, легко узнать, какие пункты опроса демонстрируют значительные различия или находятся в процессе демонстрации существенных различий, как только вы заходите на страницу программы CGI для анализа. Вам не нужно ждать, пока вы введете данные в программу статистического анализа и выберете команду анализа, чтобы узнать, какие результаты вы получите.

2.
Если сервер, открывающий веб-страницу анкеты, не работает, то анкета вообще не сможет быть выполнена.
Поскольку данные ответов являются электронными, они могут быть легко потеряны из-за дублирующих друг друга по времени ответов.
Если Вы не сохраните резервную копию данных ответов, данные будут потеряны сразу в тысячах заказов, и Вам придется начинать все сначала.
Требуются навыки создания CGI-программ (программирование на языке perl и т.д.). Однако, по сравнению со сложными решениями для компаний, эти навыки достаточны на рудиментарном уровне и не

требуют много времени и усилий для обучения.

3.
Интернет-опрос, даже без случайной выборки, даст неопределенное количество ответов со всей страны по всему миру. В связи с этим необходимо обеспечить вариативность, разнообразие и неуместность респондентов.
При отсутствии случайной выборки, как и в случае традиционного метода значимой выборки, недостатком является невозможность статистически сделать вывод о численности населения по результатам опроса аналогичным статистическим способом. Однако при многократном сравнении результатов со случайной выборкой выясняется, что при отсутствии разницы нет необходимости в случайной выборке, что значительно сократило бы время и усилия, необходимые для набора респондентов.
В этом случае, заранее объявляя содержание опроса и запрашивая ответы, можно сузить круг респондентов, интересующихся содержанием конкретного опроса. Респонденты, серьезно относящиеся к теме исследования, могут быть отмечены в качестве тех, кто интересуется темой исследования. Респонденты - это неопределенное количество людей, которых привлекает страница с помощью поисковой системы или других средств. Это не сильно отличается от традиционного опроса по социальной психологии, при котором листы ответов выдаются студентам университета, посещающим занятия по теме собственных интересов.
Кстати, таким образом были получены все результаты опросов этого сайта вплоть до 2000 года.

4.
Предполагается, что в будущем государственные органы и органы местного самоуправления компьютеризируют регистр резидентов и

прикрепят к данным резидентов адреса электронной почты в качестве средства коммуникации и распространения административной информации среди резидентов.
Из реестра резидентов с адресом электронной почты произвольно выбирается целевое лицо с адресом электронной почты, и данные об ответах могут быть собраны только путем обращения к извлеченному целевому лицу с просьбой ответить по электронной почте, а также путем обращения к целевому резиденту с просьбой зайти на специально созданную веб-страницу вопросника.
Муниципалитет присваивает адреса электронной почты жителям, а исследователь получает разрешение от муниципалитета и случайным образом выбирает адреса электронной почты из своей базы данных, т.е. муниципалитет присваивает адреса электронной почты жителям.
Во избежание ненадлежащих опросов желательно, чтобы муниципалитет пересмотрел цель опроса. Кроме того, самоуправление должно заставить жителей взять на себя обязательство не использовать свои адреса электронной почты для других целей. При получении разрешения осуществляется доступ к базе данных реестра жителей, а также выборочная выборка пар имен и адресов электронной почты. Респонденту предлагается зайти на указанную страницу веб-анкеты и ответить на вопрос с псевдонимом и тому подобным.
Такая система еще не создана, но она, несомненно, станет возможной в ближайшем будущем в связи с быстрым распространением информационных и коммуникационных технологий, таких как Интернет. В результате, вебопросы, вероятно, станут основным направлением деятельности.

5.
Если отсутствует взаимосвязь между содержанием обследования и использованием или неиспользованием Интернета, то использование Интернета в качестве метода ответа не должно предвосхищать результаты. Однако на данный момент (начало 2001 г.) Интернет еще не получил такого широкого распространения, как в прошлом, особенно в сельской местности, среди пожилых и малообеспеченных людей. Это особенно актуально для сельской местности, пожилых людей и групп

населения с низким уровнем доходов. Поэтому результаты опроса могут не отражать мнения этих слаборазвитых групп населения при использовании Интернета для проведения социальных опросов в нынешних условиях. С другой стороны, нет проблем в использовании Интернета как средства получения данных о психологической и физиологической чувствительности, которая не связана с социальным неравенством.

6.
Часто один и тот же респондент пересматривает и повторно представляет свои ответы два или три раза после того, как они уже были представлены. Для того чтобы справиться с такими дублирующими друг друга ответами, необходимо, чтобы респонденты заполняли свои электронные адреса и псевдонимы, чтобы каждый ответ отличался от других. Кроме того, если в ближайшем будущем будет существовать схожая модель ответа, данные об ответах должны записываться автоматически, а затем данные об ответах могут быть разбрызганы в качестве ответной меры в случае вводящих в заблуждение ответов, которые выдают себя за нескольких респондентов одним человеком.
Кроме того, при проверке дублирующих друг друга респондентов во время ответов файл с данными может быть утерян, когда многие ответы совпадают одновременно. Поэтому при записи ответов дубликатам разрешается записывать данные только один раз, не задумываясь об этом. Необходимо создать отдельную программу CGI для анализа, чтобы впоследствии проверить наличие дубликатов, чтобы сделать данные уникальными.

(c)2001.2 Впервые опубликовано в 2001 г.

Определение термина "сухо-мокрое" в словаре японского языка

Что традиционно понимается под термином "сухо-мокрое"?
Ниже приводится краткое изложение словарей автора на японском языке.
Кодзиен 4-е издание 1991Иванами Шотен (словарь японского языка)
сухой (эсп. в отличие от сухой).
1 Внешний вид сухости. Состояние сухости.
2 Это вы разделили. Рациональное и реалистичное, а не эмоциональное Безжалостное.
Мокрое.
Хрупкое состояние души. Эмоционально хрупкое.
Словарь японского языка 1989Коданша
сухой (эсп. в отличие от сухой).
1 Сухой вид. Внешний вид сухого.
2 Это состояние безвкусицы и неинтереса.
3 Тонкая и сухая.
4 (для алкогольных напитков) сухость.
Влажный.
Состояние одержимости праведностью, человеколюбием и т.д.
Состояние сентиментальности.
Дайкюсен 1995 Сегакукан
сухой (эсп. в отличие от сухой).
1Нет влаги. Низкое содержание воды. И так оно и есть.
2 Они такие, какие есть, без всякого внешнего вида. Также, как и есть. Скучные и безвкусные.
2а. Холодные и безвкусные. Пренебрегать сентиментальностью или человеческими чувствами, и быть рационально оторванным. Кроме того, это означает разумно отрезать его, не будучи движимым сентиментальностью или человеческими чувствами.
3 Сухость, как, например, в западных ликерах.
Мокрый.
1 Влажная или сырая. И то, как это делается.
2 Сентиментальность. На английском это означает "то, как это

делается" (на английском - "сентиментально").
Основы современной терминологии 1997 г. от Jiyuukokinsha
сухой (эсп. в отличие от сухой).
1 Dry.
2 Отсутствие алкоголя.
3 (в японском употреблении) разделенное и линейное отношение к жизни, тип мышления и поведения.
4 Сухой спиртной напиток.
Мокрый.
Без упоминания.
Японский словарь Синмэй Нюгаку Третье издание 1981 г. Sanseido
сухой (эсп. в отличие от сухой).
1-сухой.
2-1 Способ, которым человек делает вещи легко и раскольнически, не обращая внимания на преобладающие обычаи и жизненные чувства.
2-2 Безвкусица. Скучный и неинтересный.
3-1 Избегать подавать алкогольные напитки на собраниях.
3-2 Относится к западным ликерам без подслащения.
Мокрые.
Он эмоционально хрупкий и сентиментальный.

(c) 1997 Впервые опубликовано.

Определения газов, жидкостей, межмолекулярных сил и т.д. в традиционном научном словаре.

Как определялись газы, жидкости, межмолекулярные силы и т.д. в традиционной области науки?
Ниже приводится краткое изложение собственных научных словарей автора.

Физический словарь, переработанное издание 1992 г., опубликованное Байфуканом.

жидкость

Макроскопическое вещество существует в виде газа, жидкости или твердого вещества и характеризуется тем, что, как и газ, оно свободно меняет форму в зависимости от контейнера, но в отличие от газа, его объем практически постоянен. Нет необходимости герметически закрывать контейнер, как в случае с газом, и для сжатия жидкости требуется гораздо большее давление, чем в случае с газом. Микроскопически молекулы (или атомы), являющиеся составными частями жидкости, движутся на почти постоянном расстоянии от молекул (или атомов) вокруг них, оказывая сильную силу друг на друга. Локально, в течение короткого периода времени, считается, что частицы принимают твердоподобное расположение, которое затем смещается, образуя другое твердоподобное расположение. На самом деле, для явлений, происходящих в течение короткого периода времени, жидкость также ведет себя как твердое тело.

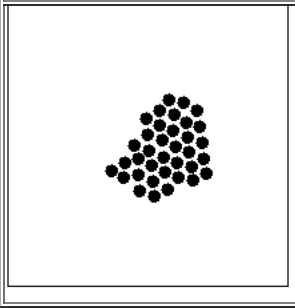
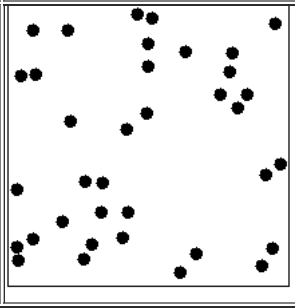
Газ

Макроскопическое вещество существует в виде газа, жидкости или твердого вещества, но характеристика газа заключается не только в том, что его форма свободно меняется из одного контейнера в другой, но и в том, что если он не ограничен в контейнере, то его объем будет расширяться в любом случае. Давление для расширения увеличивается по мере того, как объем газа уменьшается, а температура повышается. Это свойство газа обусловлено тем, что кинетическая энергия молекул или атомов, составляющих газ, настолько велика, что они практически свободно летают, преодолевая свое взаимное притяжение.

Кроме обычных газов, электроны, например, являющиеся носителями электрических токов в металлах, можно рассматривать в том же смысле, что и образующие газ. В этом случае расширение электронного газа сдерживается электрическим притяжением, осуществляемым ядром на электроне.

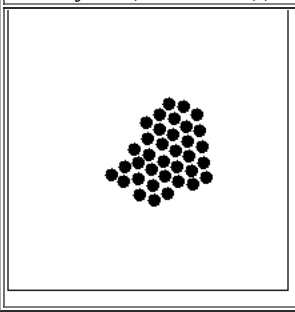
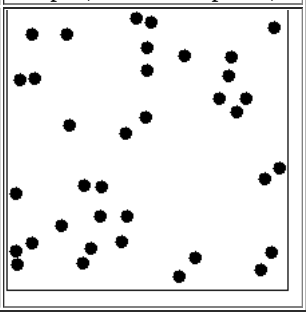
(c) 1997 г. Впервые опубликовано в

Таблица_1

Мокрое передвижение людей и объектов = взаимная близость (объединение/соседство), поселение (поселок)	Движение по схеме D" сухое движение людей и объектов = взаимно дискретное, движение
	

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_2

Эксплуатационная модель W	Операционный образец D
	

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_3

Закон. Люди. (1) Встречаясь, ударяя или касаясь шаблона движения D. Сухая (Сухая, будучи сухой) Когда мы сталкиваемся, ударяя или касаясь шаблона движения W, мы чувствуем себя сухими (сухими). (2) Когда мы сталкиваемся с шаблоном движения W, бьем по нему или прикасаемся к нему, он ощущается как влажный (сырой). Когда мы сталкиваемся с шаблоном W, бьем по нему или прикасаемся к нему, мы чувствуем себя "влажными" (сырыми). Образец движения D и Образец движения W - это универсальные образцы, которые обычно применяются для перемещения молекул, групп объектов и человеческих взаимоотношений.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_4

Перспектива анализа	Эксплуатационная модель W	Операционный образец D
1.	прилегающий	дискретный

(1) Подойти.	Кусаться. Подойти.	Уйти. Чтобы разъединить.
(2) Подключение.	Непрерывность. Чтобы быть подключенным. Чтобы придерживаться.	(Чтобы разъединить).
(3) Имплантация.	Прилипать. Прилипать.	Чтобы быть очищенным.
(4) Цепляться.	Цепляться за. За то, чтобы цепляться.	Чтобы отделиться.
(5) Собираться.	Собираться. Плотность.	Рассеивание. Низкая плотность.
(6) Один.	Объединиться и слиться. Быть единым.	Быть дискретным. Быть независимыми друг от друга.
(7) Одно и то же.	Быть одинаковыми.	Быть разными. Быть на другом пути.
2.	медленная скорость	быстроходный
(1) Скорость	Не торопись.	Быть быстрым.
Пример.	Молекулярное движение жидкости. Свежеприготовленные рисовые лепешки.	Молекулярное движение газа. Зерна силикагеля, мрамор.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_5

Перспектива анализа	Эксплуатационная модель W	Операционный образец D
(1) Подойти.	Кусаться. Подойти.	Уйти. Чтобы разъединить.
(2) Подключение.	Непрерывность. Чтобы быть подключенным. Чтобы придерживаться.	(Чтобы разъединить).
(3) Имплантация.	Прилипать. Прилипать.	Чтобы быть очищенным.
(4) Цепляться.	Цепляться за. За то, чтобы цепляться.	Чтобы отделиться.
(5) Собираться.	Собираться. Плотность.	Рассеивание. Низкая плотность.
(6) Один.	Объединиться и слиться. Быть единым.	Быть дискретным. Быть независимыми друг от друга.
(7) Одно и то же.	Быть одинаковыми.	Быть разными. Быть на другом пути.
(8) Скорость	Не торопись.	Быть быстрым.
Пример.	Молекулярное движение жидкости. Свежеприготовленные рисовые лепешки.	Молекулярное движение газа. Зерна силикагеля, мрамор.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_6

Молекулы жидкости (влажные) = шаблон движения W	Молекулы газа (сухие) = Operation образец D
коллективизм	индивидуализм
ограничительный механизм	либерализм
Anti-Privacy	Уважение частной жизни
I...	I...

Вернись на верхнюю страницу.

Таблица_7

	Влажный (жидкий)	Сухой (газ)
[A]	**[Ориентированная на близость]**	
[A1]	**Идентифицируйте и делитесь позицией с другими частицами**	
[A1.1]	Коллективизм Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.	Индивидуализм. Попытка двигаться самостоятельно и по отдельности, не приближаясь друг к другу.
[A1.2]	Ориентация на толпу Заросли на небольшом участке друг от друга.	Ориентация распределения по широким областям рассеяны на большой площади друг друга.
[A1.3]	Ориентация на однородность (однородность). Близость и идентичность (однородность) в положении друг друга.	Уважение к разнообразию (разнородная ориентация). Различное расположение друг от друга.
[A1.4]	Тональная ориентация Попытка выровнять свои позиции, существующие друг с другом.	Противонаправленная ориентация. Не пытайтесь выровнять существующие позиции друг с другом.
[A1.5]	Ориентация на фокус (авторитаризм) Пытаясь добраться до мейнстрима о своей позиции в существовании.	Неосновная ориентация (анти-авторитаризм). Быть готовым оказаться в меньшинстве по отношению к своему положению.
[A2]	**Построение отношений с другими частицами**	
[A2.1]	Ориентированный на отношения Попытка перейти на другую частицу.	Рекламная ориентация Попытка отправиться в космос, где нет других частиц.
[A2.2]	Относительная ориентация Чтобы иметь связь с другими частицами.	Ориентация без привязки Не иметь связей с другими частицами. (Разрезать связи.)
[A3]	**Свобода передвижения.**	
[A3.1]	[A3.1] Связанные гравитационной силой притяжения, работающие между собой и неспособные свободно двигаться.	Либерализм. Они могут свободно передвигаться без какого-либо притяжения друг к другу.
[A4]	**Самоопределение движения.**	
[A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависимость друг от друга от притяжения, действующего между ними. (Опираясь друг на друга.)	Ориентированность на независимость (самодостаточность). Они действуют независимо и самонадеянно друг от друга, не имея между собой никакого притяжения.
[A4.2]	Ориентированный на другое . Гравитационное притяжение между ними не может самостоятельно определить направление их движения.	Автономная ориентация Возможность самостоятельно определять направление движения.
[A5]	**Конфиденциальность.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Вторгаться в частную жизнь друг друга, чтобы сблизиться и привязаться друг к другу. (Неспособность иметь личное пространство.)	Уважение частной жизни. Быть вдали друг от друга, чтобы иметь собственное личное пространство.
[A6]	**[обеспечение ясности и рациональности упражнения]**	
[A6.1]	[A6.1] нечеткая ориентация. Гравитационная сила притяжения между собой вызывает двусмысленность направления движения.	Ясность (неясность) ориентации Способность держать направление движения откровенным и ясным.

[A6.2]	Иррациональная ориентация Гравитационная сила притяжения между ними, с точки зрения направления движения, не разделена.	Рациональная ориентация. Способность сделать направление движения разумным и разделяющим.
[A7]	**Обеспечение открытости группы**	
[A7.1]	[A7.1] Группа, которая формируется, закрывается наружу. (Поверхностное напряжение действует на население).	Открытая ориентация. Формирующаяся группа открыта наружу. (Поверхностного напряжения в группе нет.)
[B]	**Движение, активность, ориентация на мобильность.**	
[B1]	**Обеспечение динамической энергии и мобильности**	
[B1.1]	[B1.1] Неспособность двигаться спонтанно.	Динамическая ориентация Наверное, может спонтанно передвигаться.
[B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка поселиться в том месте, где ты находишься.	Неустановленная (движение/диффузия) ориентация. Попытка двигаться постоянно, не оседая на месте.
[B1.3]	Предыдущая ориентация Пытаюсь остаться в том, что я делал.	Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_8

	мокрый (т.е. сухой)	**сухой (эсп. в отличие от сухой).**
[A]	**[Психологическая ориентация на близость]**	
[A1]	**Определите свою психологическую позицию и поделитесь ею с другими**	
[A1.1]	Коллективизм Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.	Индивидуализм. Попытка двигаться независимо и отдельно друг от друга.
[A1.2]	[A1.3] Заполнение небольшого участка друг от друга.	Ориентация на распределение по обширной площади рассеяны на большой площади друг друга.
[A1.3]	Ориентация на однородность (однородность). Попытка подогнать друг друга под однородную систему координат.	Уважение к разнообразию (ориентация на неоднородность). Уважение многообразия друг друга.
[A1.4]	Симпатичная ориентация Попытка согласовать предпринимаемые действия друг с другом.	Антисимпатическая ориентация. Не пытайтесь совмещать предпринимаемые действия друг с другом.
[A1.5]	Главная ориентация (авторитарная) О мнении, которое вы принимаете (уже признано)	Неосновная ориентация (антиавторитарная) Будь готов быть в меньшинстве по мнениям, которые ты принимаешь.
[A2]	**Построение отношений и отношений с другими**	
[A2.1]	Ориентированный на отношения Пытаюсь иметь положительные отношения с другими.	Ориентированы на безотносительность Не пытайся иметь слишком много отношений с другими.
[A2.2]	Относительная ориентация Предпочтение в отношениях с другими людьми, с которыми один уже связан (родственник).	Ориентация без привязанности. Отсутствие ранее существовавшей связи с другими.
[A3]	**Свобода решать, что делать.**	
[A3.1]	[A3.1] Регулировать поведение друг друга.	Либерализм Пытаются свободно двигаться друг с другом.

		(Пытаюсь двигаться свободно.)
[A4]	**Самоопределение действия.**	
[A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависит друг от друга. (Опираясь друг на друга.)	Независимая (самостоятельная) ориентация. Действовать независимо и самонадеянно друг от друга.
[A4.2]	По-другому ориентированная . Вы не принимаете свои собственные решения самостоятельно; вы позволяете окружающим принимать решения за вас.	Автономный Способность принять собственное решение.
[A5]	**Конфиденциальность.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Не уважайте частную жизнь друг друга.	Уважайте частную жизнь. Уважение частной жизни друг друга.
[A6]	**Ясность и рациональность в действии.**	
[A6.1]	[A6.1] нечеткая ориентация. Мнение, которое я принимаю, не является простым и ясным.	Ориентированы на ясность (анти-туманность) Мнения, которые я принимаю, откровенны и ясны.
[A6.2]	Иррациональная ориентация Невозможно быть эмоционально раскольничающим и рациональным в вещах.	Рациональная ориентация. Ведение себя эмоционально и рационально по отношению к вещам.
[A7]	**Обеспечение открытости группы**	
[A7.1]	[A7.1] Предпочтение отдается закрытой группе.	Открытость. [A] Предпочитает быть в открытой группе.
[B]	**Психомоторная, активная и двигательная ориентация**	
[B1]	**Обеспечение динамической энергии и мобильности**	
[B1.1]	[B1.1] Не пытайтесь двигаться спонтанно.	Динамическая ориентация Попытка спонтанно передвигаться.
[B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка закрепиться в стране или организации, в которой вы находитесь.	Ориентированы на неустановление (движение и распространение). Попытка постоянно переезжать, не закрепившись в земле или организации, в которой вы находитесь в настоящее время.
[B1.3]	Прецедент Ориентирован Пытаюсь остаться в том, что я делал.	Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_9

Молекулы.	Влажные (как жидкость)	Сухой (газообразный)
(1) Подойти.	Кусаться. Подойти.	Уйти. Чтобы разъединить.
(2) Подключение.	Непрерывность. Чтобы быть подключенным. Чтобы придерживаться.	(Чтобы разъединить).
(3) Имплантация.	Прилипать.	Отслаиваться.
(4) Прилипать.	Цепляться за.	За легкость в обращении. Чтобы быть гладким.
(5) Собираться вместе.	Собираться. Плотность.	Рассеивание. Низкая плотность.
(6) Один.	Быть объединенным и сплавленным.	Быть дискретным. Быть независимыми друг от друга.
(7) Одни и те же и близкие друзья.	Гармонизировать или примиряться.	Столкнуться или противостоять.

Пример.	свежеизмельчённый рисовый пирог	Зерна силикагеля, мрамор.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_10

Частицы (молекулы - другие).	Влажный = мокрый.	Сухой = сухой.
(1) Подойти.	Подойти.	Быть равнодушным.
(2) Подключение.	Непрерывность. Чтобы быть подключенным. Чтобы придерживаться. Чтобы делиться.	(Чтобы разойтись).
(3) Имплантация.	Придерживаться. Придерживаться.	Чтобы уйти с легкостью. Чтобы отсоединиться. Чтобы убрать. Чтобы убрать. Чтобы убрать.
(4) Чтобы держаться.	Чтобы цепляться за.	Чтобы быть легким в обращении. Чтобы быть гладким.
(5) Для сборки.	Собирать. Плотность.	Рассеивание. Низкая плотность.
(6) Один.	Объединить и интегрировать. Сотрудничать.	Быть дискретным. Быть независимыми друг от друга.
(7) Одни и те же и близкие друзья.	Гармонизировать или примирять.	Быть диссонирующим. Столкновение или конфликт.
Предметы.	свежеизмельчённый рисовый пирог	зерна кремнегеля
человеческое существо	Ребенок и мать. Влюбленные.	Пассажиры в поезде, оказавшиеся в одном поезде.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_11

	мокрый (т.е. сухой)	сухой (эсп. в отличие от сухой).
[A]	[Психологическая ориентация на близость]	
[A1]	Определите свою психологическую позицию и поделитесь ею с другими	
A1.1]	коллективизм Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.	Индивидуализм. Попытка двигаться независимо и отдельно друг от друга.
[A1.2]	Ориентация на толпу Заросли на небольшом участке друг от друга.	Ориентация распределения по широким областям рассеяны на большой площади друг друга.
[A1.3]	Ориентация на однородность (однородность) Пытаются вписать друг друга в единую систему координат.	Уважение к многообразию (ориентация на неоднородность). Уважение к многообразию друг друга.
[A1.4]	Симпатичная ориентация Попытка согласовать предпринимаемые действия друг с другом.	Антисимпатическая ориентация. Не пытайтесь совмещать действия друг с другом.
A1.5]	Главная ориентация (авторитаризм) О мнении, которое вы принимаете (уже признано)	Неосновная ориентация (антиавторитарная) Будь готов быть в меньшинстве по мнениям, которые ты принимаешь.
[A2]	Построение отношений и отношений с другими	
A2.1]	Ориентированный на отношения	Ориентированы на безотносительность

	Пытаюсь иметь положительные отношения с другими.	Не пытайтесь иметь слишком много отношений с другими людьми.
A2.2]	Относительная ориентация Предпочтение в отношениях с другими людьми, с которыми один уже связан (родственник).	Ориентация без привязанности. Отсутствие ранее существовавшей связи с другими.
[A3]	Свобода решать, что делать.	
A3.1]	принцип регулирования Регулируют поведение друг друга.	Либерализм Пытаются свободно двигаться друг с другом. (Пытаюсь двигаться свободно.)
[A4]	Самоопределение действия.	
A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависит друг от друга. (Опираясь друг на друга.)	Независимая (самостоятельная) ориентация. Действовать независимо и самонадеянно друг от друга.
[A4.2]	иная ориентация Вы не принимаете свои собственные решения самостоятельно; вы позволяете окружающим принимать решения за вас.	Автономный Способность принять собственное решение.
[A5]	Конфиденциальность.	
A5.1]	Anti-Privacy Не уважайте частную жизнь друг друга.	Уважайте частную жизнь. Уважение частной жизни друг друга.
[A6]	Ясность и рациональность в действии.	
A6.1]	Ориентированная на неоднозначность Мнение, которое я принимаю, не является простым и ясным.	Ориентированы на ясность (анти-туманность) Я откровенен и ясен во мнениях, которые я принимаю.
[A6.2]	Иррациональная ориентация Невозможно быть эмоционально раскольничающим и рациональным в вещах.	Рациональная ориентация. Быть эмоционально отделенным от вещей и действовать рационально.
[A7]	Обеспечение открытости группы	
A7.1]	Closed-Oriented Предпочитая быть в закрытой группе.	Открытость. Предпочитаю быть в открытой группе.
[B]	Психомоторная, активная и двигательная ориентация	
[B1]	Обеспечение динамической энергии и мобильности	
B1.1]	Статически ориентированный Не пытайтесь двигаться спонтанно.	Динамическая ориентация Попытка спонтанно передвигаться.
[B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка закрепиться в стране или организации, в которой вы находитесь.	Ориентированы на неустановление (движение и распространение). Попытка постоянно переезжать, не закрепившись в стране или организации, в которой Вы находитесь.
B1.3]	Предыдущая ориентация Пытаюсь остаться в том, что я делал.	Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_12

	мокрый (т.е. сухой)	сухой (эсп. в отличие от сухой).
[A]	[Психологическая ориентация на близость]	
[A1]	Определите свою психологическую позицию и поделитесь ею с другими	

A1.1]	коллективизм Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.	Индивидуализм. Попытка двигаться независимо и отдельно друг от друга.
[A1.2]	Ориентация на толпу Заросли на небольшом участке друг от друга.	Ориентация распределения по широким областям рассеяны на большой площади друг друга.
[A1.3]	Ориентация на однородность (однородность) Пытаются вписать друг друга в единую систему координат.	Уважение к многообразию (ориентация на неоднородность). Уважение к многообразию друг друга.
[A1.4]	Симпатичная ориентация Попытка согласовать предпринимаемые действия друг с другом.	Антисимпатическая ориентация. Не пытайтесь совмещать действия друг с другом.
A1.5]	Главная ориентация (авторитаризм) О мнении, которое вы принимаете (уже признано)	Неосновная ориентация (антиавторитарная) Будь готов быть в меньшинстве по мнениям, которые ты принимаешь.
[A2]	Построение отношений и отношений с другими	
A2.1]	Ориентированный на отношения Пытаюсь иметь положительные отношения с другими.	Ориентированы на безотносительность Не пытайтесь иметь слишком много отношений с другими людьми.
A2.2]	Относительная ориентация Предпочтение в отношениях с другими людьми, с которыми один уже связан (родственник).	Ориентация без привязанности. Отсутствие ранее существовавшей связи с другими.
[A3]	Свобода решать, что делать.	
A3.1]	принцип регулирования Регулируют поведение друг друга.	Либерализм Пытаются свободно двигаться друг с другом. (Пытаюсь двигаться свободно.)
[A4]	Самоопределение действия.	
A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависит друг от друга. (Опираясь друг на друга.)	Независимая (самостоятельная) ориентация. Действовать независимо и самонадеянно друг от друга.
[A4.2]	иная ориентация Вы не принимаете свои собственные решения самостоятельно; вы позволяете окружающим принимать решения за вас.	Автономный Способность принять собственное решение.
[A5]	Конфиденциальность.	
A5.1]	Anti-Privacy Не уважайте частную жизнь друг друга.	Уважайте частную жизнь. Уважение частной жизни друг друга.
[A6]	Ясность и рациональность в действии.	
A6.1]	Ориентированная на неоднозначность Мнение, которое я принимаю, не является простым и ясным.	Ориентированы на ясность (анти-туманность) Я откровенен и ясен во мнениях, которые я принимаю.
[A6.2]	Иррациональная ориентация Невозможно быть эмоционально раскольничающим и рациональным в вещах.	Рациональная ориентация. Быть эмоционально отделенным от вещей и действовать рационально.
[A7]	Обеспечение открытости группы	
A7.1]	Closed-Oriented Предпочитая быть в закрытой группе.	Открытость. Предпочитаю быть в открытой группе.
[B]	Психомоторная, активная и двигательная ориентация	
[B1]	Обеспечение динамической энергии и мобильности	

B1.1]	Статически ориентированный Не пытайтесь двигаться спонтанно.	Динамическая ориентация Попытка спонтанно передвигаться.
[B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка закрепиться в стране или организации, в которой вы находитесь.	Ориентированы на неустановление (движение и распространение). Попытка постоянно переезжать, не закрепившись в стране или организации, в которой Вы находитесь.
B1.3]	Предыдущая ориентация Пытаюсь остаться в том, что я делал.	Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_13

A1.1	Сухой = индивидуализм	Мокрый = коллективизм
Определение.	Попытка двигаться отдельно, один за другим, в одиночку и по отдельности.	Попытка двигаться вместе и двигаться в унисон.
№ 1	Пример↓]	Пример.
1	Предпочитаю действовать в одиночку.	Предпочитает действовать в группах/коллективах.
2	Предпочтение отдельности и независимости от других.	Предпочтение единства и интеграции с другими.
3	Первоочередное внимание уделяется личным интересам.	Интересы группы, к которой вы принадлежите (а не личные интересы).
4	Он предпочитает идти другим путем в одиночку и отдельно от других.	Я не предпочитаю идти один и отдельно от других.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_14

A1.2	Сухой = рассеивание по большой площади	Мокрый = плотная ориентация
Определение.	Рассредоточиться на большой площади друг друга.	Сплошное скопление в узкой области.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Попытка быть рассеянным в большом пространстве.	Попытка остаться плотным в небольшом пространстве.
2	Предпочитаю находиться в отдельной комнате по одному.	Предпочитает быть в большой комнате с большим количеством людей.
3	Будьте объективны в своих взглядах на вещи.	Не быть объективным.
4	У него широкий взгляд на вещи.	У меня узкий взгляд на вещи.

Вернись на верхнюю страницу.

Таблица_15

A1.3	Сухость = Уважение к	Мокрый = однородность

	разнообразию (ориентированному на гетерогенность)	(однородность) ориентации
Определение.	Уважение к разнообразию друг друга.	Пытаться подставить друг друга в единое целое.
Номер 1.	Пример↓]	Пример.
1	Не пытайтесь быть рядом.	Не пытайтесь быть рядом с другими людьми вокруг вас.
2	Я терпимо отношусь к людям, у которых есть другое мнение, чем у меня.	Я нетерпимо отношусь к людям, которые имеют другое мнение, чем я.
3	Признавая разнообразие людей.	Пытаясь вписать людей в единую систему координат.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_16

A1.4	Сухая = антинастраиваемая ориентация	Мокрый = мелодичный
Определение.	Не пытайтесь сопоставить действия, которые вы предпринимаете друг с другом.	Пытайтесь сопоставить свои действия друг с другом.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Пытаюсь делать вещи по-другому, чем все вокруг тебя.	Пытаюсь делать то же самое, что и все остальные вокруг тебя.
2	Не люблю подражать другим.	Предпочитаю подражать другим.
3	Пытаюсь быть уникальным.	Пытаться быть уникальным.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_17

A1.5	Сухой = не ориентированный на основной поток (антиавторитарный)	Мокрый = ориентированный на мейнстрим (авторитарный)
Определение.	Чтобы не быть мейнстримным по отношению к мнениям, которые вы принимаете.	О мнениях, которые вы принимаете (то, что уже принято).
Номер 1.	Пример↓]	Пример.
1	Быть членом группы меньшинства и смириться с этим.	Пытаться быть членом мейнстрима.
2		
3	Не зацикливайся на брендах.	Придерживайся бренда, когда покупаешь вещи.

Возвращайтесь на верхнюю страницу.

Таблица_18

A2.1	Сухой = необязательный и ориентированный на разъединение	Wet = связь и ориентация на связь
Определение.	Не пытайся иметь слишком много отношений с другими. (Пытаюсь	Активно пытаться иметь отношения с другими, связываться

	разорвать отношения.)	с ними.
Номер 1.	Пример↓]	Пример.
1	Не люблю общаться с другими.	Предпочитает иметь контакт с другими.
2	Не особо заботьтесь о том, чтобы произвести хорошее впечатление на окружающих.	Всегда заботьтесь о том, чтобы произвести хорошее впечатление на окружающих.
3	Далеко в том, как они общаются.	Интимный в том, как они общаются.
4	Нежелание раскрывать свою внутреннюю сущность другим.	Нежелание раскрывать свою внутреннюю сущность другим.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_19

A2.2	Сухой = не связанный с отношениями	Мокрый = ориентированный на кумовство
Определение.	Не иметь существовавших ранее отношений с другими людьми, независимо от того, имеют ли они существующие связи с другими людьми или нет.	Предпочтение должно отдаваться отношениям с другими людьми, с которыми один из них имеет существующую связь (связь).
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Не цените кумовство (связи) в ваших отношениях.	Уважайте связь (связи) в ваших отношениях.
2	Не нравятся родительские и дочерние отношения.	Предпочитают родительские и дочерние отношения с людьми.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_20

A3.1	Сухой = Либерализм	Мокрый = Регуляторство
Определение.	Попытки свободно двигаться друг с другом. (Пытаюсь двигаться свободно.)	Регулировать поведение друг друга.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Предпочитая, чтобы ваша свобода действий не регулировалась.	Предпочитая, чтобы свобода действий была отрегулирована.
2	Позволяя друг другу действовать свободно.	Чтобы держать действия друг друга под контролем. (Тяните друг друга вниз.)
3	Не люблю быть связанными друг с другом.	Предпочитают быть связанными друг с другом.
4	Позволяет промахнуться.	Не позволяйте одному человеку в группе уйти с дороги.
5	Только тот, кто совершил ошибку, должен нести за нее ответственность.	Даже если это вина одного человека, это ответственность всех людей вокруг вас.

Вернитесь на верхнюю страницу.

Таблица_21

A4.1	Сухой = независимый и самодостаточный ориентированный	Мокрый = Взаимозависимая ориентация
Определение.	Действовать независимо и самонадеянно друг с другом.	Быть зависимыми друг от друга. (Опираясь друг на друга.)
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Предпочитая быть независимыми друг от друга.	Предпочитают опираться друг на друга в социальном взаимодействии.
2	Независимый.	Сильный запрашивающий дух.
3	Обращение к порче.	Попытка испортить друг друга.
4	Обращение к созданию фракций.	Желание создавать фракции.

Возврат на верхнюю страницу.

Таблица_22

A4.2	Сухой = Автономная ориентация	Мокрый = потусторонний
Определение.	Способность самостоятельно принимать решения.	Они не в состоянии принимать свои собственные решения самостоятельно, но оставить это другим решать за них.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	У тебя есть собственное мнение.	
2	Не качайся на окружающих тебя тенденциях. (Не раскачивайся на причуды вокруг тебя.	Не раскачивайся на причуды вокруг тебя.
3	Способность самостоятельно определять свой будущий карьерный путь.	Способность самостоятельно определять свой будущий курс действий. (Быть под влиянием окружающих тебя людей.)

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_23

A5.1	Сухость = Уважение к частной жизни	Мокрый = Антиприватность
Определение.	Уважайте частную жизнь друг друга.	Не уважайте частную жизнь друг друга.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Не вмешиваясь в частную жизнь других людей.	Желание вмешиваться в частную жизнь других людей.
2	Не люблю наблюдать друг за другом.	Предпочитают следить друг за другом.
3	Не люблю сплетничать о других.	Предпочитаю сплетничать о других.
4	Предпочитая не давать чаевых властям.	Предпочитаю не давать чаевых властям.
5	Меня не волнует, как я выгляжу по	Меня волнует, как меня видят

	отношению к другим.	другие.
6	Не люблю носить макияж.	Предпочитаю носить макияж.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_24

A6.1	Сухая = однозначная (ясная) ориентация	Мокрый = Ориентированный на неоднозначность
Определение.	Мнения, которые я принимаю, откровенны и ясны.	Мое собственное мнение нечеткое и нечеткое.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Будь прямолинейным в том, как ты говоришь.	Быть надуманным и эвфемистичным.
2	Пытаюсь сделать вещи более понятными в черно-белом цвете.	Пытаюсь сохранить двусмысленность.
3	Пытаюсь прояснить твой будущий путь.	Пытаюсь оставаться неясным.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_25

A.6.2	Сухой = рациональная ориентация	Мокрый = Иррациональная ориентация
Определение.	Быть эмоционально разделенным и действовать рационально по отношению к вещам.	Невозможно быть эмоционально оторванным от вещей и действовать рационально.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Идея рациональная.	Она должна быть иррациональной.
2	Идея научная.	Она не научная.
3	Не верьте в религию.	Верю в религию.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_26

A7.1	Сухой = Открытая ориентация	Влажный = Ориентированный на закрытие
Определение.	Предпочитает быть в открытой группе.	Предпочитает быть в закрытой группе.
Номер 1.	Пример↓]	Пример.
1	Предпочтение к открытым отношениям.	Предпочтение закрытых отношений.
2	Не зацикливайся на различии между внутренним и внешним.	Будьте особенно внимательны к различию между внутренним и внешним кругом друзей и знакомых.
3	Их интересуют вещи, выходящие за рамки их группы.	Их интересуют только вещи внутри группы, к которой они принадлежат.
4	Принимайте людей, не входящих в	Исключайте людей, которые не

	ваш круг друзей.	входят в вашу группу по ассоциации.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_27

B1.1	Сухой = динамическая ориентация	Мокрый = статическая ориентация
Определение.	Постарайся много двигаться.	Не пытайся двигаться.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Работает быстро.	Медленное движение.
2	Темп принятия решений по поводу вещей быстрый.	Темп медленный.
3	Действие позитивное.	Действие пассивное.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_28

B1.2	Сухой = не плавящийся (движение и диффузия), ориентированный	Мокрый = ориентирован на фиксацию
Определение.	Попытка постоянно переезжать, не заселяясь в землю или организацию, в которой вы находитесь.	Попытка остаться на земле или в организации, в которой Вы находитесь.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Постоянно в движении. Жизнь в движении. Кочевая жизнь. Предпочитаю их.	Поселиться в одном месте. Оседлая жизнь. Сельскохозяйственная жизнь. Предпочитаю их.
2	Предпочитаю, чтобы персонал был в движении.	Предпочитаю, чтобы персонал находился в застое.
3	Предпочтение отдается краткосрочным договорным отношениям.	Предпочитание создавать долгосрочные деловые отношения.
4	Всегда пытаешься рассеяться в новых полях.	Всегда пытаешься оставаться в поле, в котором ты был.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_29

B1.3	Сухость = творческая направленность	Мокрый = ориентированный на прецедент
Определение.	Попытка зайти на неизвестную территорию, куда раньше никто не заходил.	Он пытается остаться на территории, на которой был.
Нет.	Пример↓]	Пример.
1	Искать критерии для действий в новых и оригинальных идеях.	Искать стандарты действий в существующих обычаях и прецедентах.
2	Мы осмеливаемся делать то, чего никогда раньше не делали.	Мы стараемся делать только то, что было сделано раньше.

3	Предпочитаю изменить статус-кво.	Предпочитает следовать статус-кво как есть.

Для возврата на верхнюю страницу.

Таблица_30

Перспектива анализа	Эксплуатационная модель W	Операционный образец D
(1) Подойти.	Кусаться. Подойти.	Уйти. Чтобы разъединить.
(2) Подключение.	Непрерывность. Чтобы быть подключенным. Чтобы придерживаться.	(Чтобы разъединить).
(3) Имплантация.	Прилипать. Прилипать.	Чтобы быть очищенным.
(4) Цепляться.	Цепляться за. За то, чтобы цепляться.	Чтобы отделиться.
(5) Собираться.	Собираться. Плотность.	Рассеивание. Низкая плотность.
(6) Один.	Объединиться и слиться. Быть единым.	Быть дискретным. Быть независимыми друг от друга.
(7) Одно и то же.	Быть одинаковыми.	Быть разными. Быть на другом пути.
(8) Скорость	Не торопись.	Быть быстрым.
Пример.	Молекулярное движение жидкости. Свежеприготовленные рисовые лепешки.	Молекулярное движение газа. Зерна силикагеля, мрамор.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_31

Молекулы жидкости (влажные) = шаблон движения W	Молекулы газа (сухие) = Operation образец D
коллективизм	индивидуализм
ограничительный механизм	либерализм
Anti-Privacy	Уважение частной жизни
I...	I...

Вернись на верхнюю страницу.

Таблица_32

	Влажный (жидкий)	**Сухой (газ)**
[A]	**[Ориентированная на близость]**	
[A1]	**Идентифицируйте и делитесь позицией с другими частицами**	
[A1.1]	Коллективизм Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.	Индивидуализм. Попытка двигаться самостоятельно и по отдельности, не приближаясь друг к другу.
[A1.2]	Ориентация на толпу Заросли на небольшом участке друг от друга.	Ориентация распределения по широким областям рассеяны на большой площади друг друга.
[A1.3]	Ориентация на однородность (однородность). Близость и идентичность (однородность) в положении друг друга.	Уважение к разнообразию (разнородная ориентация). Различное расположение друг от друга.
[A1.4]	Тональная ориентация	Противонаправленная ориентация.

	Попытка выровнять свои позиции, существующие друг с другом.	Не пытайтесь выровнять существующие позиции друг с другом.
[A1.5]	Ориентация на фокус (авторитаризм) Пытаясь добраться до мейнстрима о своей позиции в существовании.	Неосновная ориентация (анти-авторитаризм). Быть готовым оказаться в меньшинстве по отношению к своему положению.
[A2]	**Построение отношений с другими частицами**	
[A2.1]	Ориентированный на отношения Попытка перейти на другую частицу.	Рекламная ориентация Попытка отправиться в космос, где нет других частиц.
[A2.2]	Относительная ориентация Чтобы иметь связь с другими частицами.	Ориентация без привязки Не иметь связей с другими частицами. (Разрезать связи.)
[A3]	**Свобода передвижения.**	
[A3.1]	[A3.1] Связанные гравитационной силой притяжения, работающие между собой и неспособные свободно двигаться.	Либерализм. Они могут свободно передвигаться без какого-либо притяжения друг к другу.
[A4]	**Самоопределение движения.**	
[A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависимость друг от друга от притяжения, действующего между ними. (Опираясь друг на друга.)	Ориентированность на независимость (самодостаточность). Они действуют независимо и самонадеянно друг от друга, не имея между собой никакого притяжения.
[A4.2]	Ориентированный на другое . Гравитационное притяжение между ними не может самостоятельно определить направление их движения.	Автономная ориентация Возможность самостоятельно определять направление движения.
[A5]	**Конфиденциальность.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Вторгаться в частную жизнь друг друга, чтобы сблизиться и привязаться друг к другу. (Неспособность иметь личное пространство друг с другом.)	Уважение частной жизни. Быть вдали друг от друга, чтобы иметь собственное личное пространство.
[A6]	**[обеспечение ясности и рациональности упражнения]**	
[A6.1]	[A6.1] нечеткая ориентация. Гравитационная сила притяжения между собой вызывает двусмысленность направления движения.	Ясность (неясность) ориентации Способность держать направление движения откровенным и ясным.
[A6.2]	Иррациональная ориентация Гравитационная сила притяжения между ними, с точки зрения направления движения, не разделена.	Рациональная ориентация. Способность сделать направление движения разумным и разделяющим.
[A7]	**Обеспечение открытости группы**	
[A7.1]	[A7.1] Группа, которая формируется, закрывается наружу. (Поверхностное натяжение в действии.)	Открытая ориентация. Формируемая группа открыта наружу. (Поверхностное натяжение отсутствует.)
[B]	**Движение, активность, ориентация на мобильность.**	
[B1]	**Обеспечение динамической энергии и мобильности**	
[B1.1]	[B1.1] Неспособность двигаться спонтанно.	Динамическая ориентация Наверное, может спонтанно передвигаться.
[B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка поселиться в том месте, где ты	Неустановленная (движение/диффузия) ориентация.

	находишься.	Попытка двигаться постоянно, не оседая на месте.
[B1.3]	Предыдущая ориентация Пытаюсь остаться в том, что я делал.	Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_33

	мокрый (т.е. сухой)	сухой (эсп. в отличие от сухой).
[A]	**[Психологическая ориентация на близость]**	
[A1]	**Определите свою психологическую позицию и поделитесь ею с другими**	
[A1.1]	Коллективизм Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.	Индивидуализм. Попытка двигаться независимо и отдельно друг от друга.
[A1.2]	[A1.3] Заполнение небольшого участка друг от друга.	Ориентация на распределение по обширной площади рассеяны на большой площади друг друга.
[A1.3]	Ориентация на однородность (однородность). Попытка подогнать друг друга под однородную систему координат.	Уважение к разнообразию (ориентация на неоднородность). Уважение многообразия друг друга.
[A1.4]	Симпатичная ориентация Попытка согласовать предпринимаемые действия друг с другом.	Антисимпатическая ориентация. Не пытайтесь совмещать предпринимаемые действия друг с другом.
[A1.5]	Главная ориентация (авторитарная) О мнении, которое вы принимаете (уже признано)	Неосновная ориентация (антиавторитарная) Будь готов быть в меньшинстве по мнениям, которые ты принимаешь.
[A2]	**Построение отношений и отношений с другими**	
[A2.1]	Ориентированный на отношения Пытаюсь иметь положительные отношения с другими.	Ориентированы на безотносительность Не пытайся иметь слишком много отношений с другими.
[A2.2]	Относительная ориентация Предпочтение в отношениях с другими людьми, с которыми один уже связан (родственник).	Ориентация без привязанности. Отсутствие ранее существовавшей связи с другими.
[A3]	**Свобода решать, что делать.**	
[A3.1]	[A3.1] Регулировать поведение друг друга.	Либерализм Пытаются свободно двигаться друг с другом. (Пытаюсь двигаться свободно.)
[A4]	**Самоопределение действия.**	
[A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависит друг от друга. (Опираясь друг на друга.)	Независимая (самостоятельная) ориентация. Действовать независимо и самонадеянно друг от друга.
[A4.2]	По-другому ориентированная . Вы не принимаете свои собственные решения самостоятельно; вы позволяете окружающим принимать решения за вас.	Автономный Способность принять собственное решение.
[A5]	**Конфиденциальность.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Не уважайте частную жизнь друг друга.	Уважайте частную жизнь. Уважение частной жизни друг друга.
[A6]	**Ясность и рациональность в действии.**	
[A6.1]	[A6.1] нечеткая ориентация. Мнение, которое я принимаю, не является	Ориентированы на ясность (анти-туманность) Мнения, которые я принимаю, откровенны и

	простым и ясным.	ясны.
[A6.2]	Иррациональная ориентация Невозможно быть эмоционально раскольничающим и рациональным в вещах.	Рациональная ориентация. Ведение себя эмоционально и рационально по отношению к вещам.
[A7]	**Обеспечение открытости группы**	
[A7.1]	[A7.1] Предпочтение отдается закрытой группе.	Открытость. [A] Предпочитает быть в открытой группе.
[B]	**Психомоторная, активная и двигательная ориентация**	
[B1]	**Обеспечение динамической энергии и мобильности**	
[B1.1]	[B1.1] Не пытайтесь двигаться спонтанно.	Динамическая ориентация Попытка спонтанно передвигаться.
[B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка закрепиться в стране или организации, в которой вы находитесь.	Ориентированы на неустановление (движение и распространение). Попытка постоянно переезжать, не закрепившись в земле или организации, в которой вы находитесь в настоящее время.
[B1.3]	Прецедент Ориентирован Пытаюсь остаться в том, что я делал.	Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.

Чтобы вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_34

<table>
<tr><td></td><td colspan="2">мокрый (т.е. сухой)</td><td colspan="2">сухой (эсп. в отличие от сухой).</td></tr>
<tr><td>[A]</td><td colspan="4">[Психологическая ориентация на близость]</td></tr>
<tr><td>[A1]</td><td colspan="4">Определите свою психологическую позицию и поделитесь ею с другими</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A1.1]</td><td colspan="2">коллективизм
Собираясь вместе и пытаясь двигаться вместе, как единое целое.</td><td colspan="2">Индивидуализм.
Пытаться работать независимо и раздельно, один за другим, друг с другом.</td></tr>
<tr><td>Быть уверенным в том, что в группе много людей, и уметь быть быком.</td><td>×Они не могут идти по отдельности и имеют сильное чувство стеснения.</td><td>Способны идти отдельными путями по своему выбору и имеют чувство свободы.</td><td>×Быть в одиночестве.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A1.2]</td><td colspan="2">Ориентация на переполненность
Заросли на небольшом участке друг от друга.</td><td colspan="2">Ориентация распределения по широким областям
Чтобы быть рассеянными на большой площади друг с другом.</td></tr>
<tr><td>Чтобы иметь чувство тесного единства с окружающими.</td><td>× Я чувствую, что мое место слишком маленькое и я чувствую себя задохнувшимся.</td><td>Быть в состоянии использовать большое пространство и действовать в расслабленной манере.</td><td>× Я чувствую себя одиноким, когда вокруг меня всего несколько человек.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A1.3]</td><td colspan="2">Ориентация на единообразие (Гомогенность)
Пытаются вписать друг друга в единую систему координат.</td><td colspan="2">Уважение к многообразию (ориентация на неоднородность).
Уважение к многообразию друг друга.</td></tr>
<tr><td>Мы можем иметь чувство единства и уверенности в том, что мы все одинаковы.
Легко взять под контроль группу.</td><td>× Отсутствие индивидуальности
×Там есть тенденция исключать талантливых людей, которые отличаются от других.</td><td>Мы можем развивать свою индивидуальность, которая отличается от нас и подходит нам.</td><td>×Сложно взять под контроль, потому что у каждого свои идеи.</td></tr>
<tr><td>A1.4]</td><td colspan="2">Синхронизация Ориентированная</td><td colspan="2">Антисимпатическая ориентация.</td></tr>
</table>

	Попытка согласовать предпринимаемые действия друг с другом.		Не пытайтесь совмещать действия друг с другом.	
	Я не чувствую себя брошенным и чувствую себя в безопасности.	×Приспосабливать свое поведение к окружающим неудобно. ×Сложно приспосабливаться к другим.	Мне не нужно приспосабливать свое поведение к окружающим, и я счастлив.	×...разочарован тем, что один из них остался позади...
A1.5]	Авторитаризм О мнении, которое вы принимаете (уже признано).		Анти-авторитаризм. Будьте готовы быть в меньшинстве по отношению к мнениям, которые вы принимаете.	
	Следуя по стопам авторитетных деятелей, вы обеспечите свою личную безопасность и позволите успешно ориентироваться в мире.	×Тенденция слепо следовать за кем-то, кто, по вашему мнению, превосходит вас и не имеет чувства бунтарства.	У вас будет достаточно смелости, чтобы выразить свое собственное мнение ясно, не сдерживаясь при этом властью.	
[A2]	Построение отношений и отношений с другими			
A2.1]	Ориентированный на отношения Пытаюсь иметь положительные отношения с другими.		Ориентированы на безотносительность Не пытаться иметь слишком много отношений с другими.	
	Быть более склонным получать помощь и информацию от других людей, с которыми у вас есть отношения.	×Благополучие, подталкиваемое неприятными отношениями. ×Становясь более уязвимой к игнорированию или разрыву отношений иным образом.	Чтобы быть свободным от проблемных отношений	×Не имея шансов получить помощь от других и информацию, предоставленную другими.
A2.2]	Относительная ориентация Предпочтение в отношениях с другими людьми, с которыми один уже связан (родственник).		Ориентация без привязанности. Необязательно иметь уже существующие отношения с другими.	
	Если у вас есть отношения с человеком, он будет более сговорчивым, и ваша жизнь будет легче.	×Если вы не являетесь родственником, вы не сможете вести удовлетворительную жизнь.	Если вы не являетесь родственником человека, вы можете напрямую общаться с людьми, занимающими высокие посты в обществе, и существует хорошее социальное общение.	×Утомительно, потому что все, как правило, решается путем жесткой свободной конкуренции.
[A3]	Свобода решать, что делать.			
A3.1]	принцип регулирования Регулируют поведение друг друга.		Либерализм Пытаются свободно двигаться друг с другом. (Свободно двигаться.)	
	Действия, предпринимаемые людьми, будут дисциплинированными и упорядоченными.	×Нет свободы действий.	Приятно иметь возможность идти в том направлении, куда хочется идти, когда хочется.	×Они будут действовать так, как они хотят, и быть эгоистичными.
[A4]	Самоопределение действия.			

A4.1]	Взаимозависимая ориентация Зависит друг от друга. (Опираясь друг на друга.)		Независимая (самостоятельная) ориентация. Действовать независимо и самонадеянно друг от друга.	
	Можно достичь теплого духа взаимопомощи и полноценного благосостояния, и люди могут жить в мире.	×Иметь испорченную личность, которая пытается легко держаться за других.	Быть способным жить в одиночестве без помощи других.	× Трудно просить помощи у других, когда человек нуждается в ней.
A4.2]	Межличностная ориентация Вы не принимаете свои собственные решения самостоятельно; вы позволяете окружающим принимать решения за вас.		Автономный Вы должны быть в состоянии принимать свои собственные решения самостоятельно.	
	Вы не должны нести ответственность за свои действия в принятии решений в одиночку.	×Вы не имеете собственного мнения и будете зависеть от того, что скажут другие.	Способность иметь твердое представление о своем собственном.	×Вы не должны нести ответственность за свои действия в одиночку.
[A5]	Конфиденциальность.			
A5.1]	Anti-Privacy Не уважайте частную жизнь друг друга.		Уважайте частную жизнь. Уважение частной жизни друг друга.	
	Вы будете лучше понимать проблемы других людей.	×Нет покоя для души под постоянным наблюдением.	Нет покоя для души под постоянным наблюдением.	×Вы будете слишком защищены от других.
[A6]	Ясность и рациональность в действии.			
A6.1]	Ориентированная на неоднозначность Мнения, которые я принимаю, не являются откровенными и ясными.		Ориентация на недвусмысленность Я откровенен и ясен в своем мнении.	
	Трудно взять на себя ответственность за свои поступки, и человеку легко с ними справиться.	×Трудно понять, о чем вы думаете, и вы не можете увидеть направление своих действий.		× Трудно взять на себя ответственность за свои действия.
A6.2]	Иррациональная ориентация Невозможно быть эмоционально раскольничающим и рациональным в вещах.		Рациональная ориентация. Быть эмоционально оторванным от вещей и действовать рационально.	
	Верность.		Принятые меры разумны.	×Вы склонны думать, что наука - это панацея.
[A7]	Обеспечение открытости группы			
A7.1]	Closed-Oriented Группа, которая формируется, закрыта для внешнего мира.		Открытая ориентация. Группа, которая формируется, открыта для внешнего мира.	
	Есть сильное чувство единства во внутреннем кругу группы.	×Атмосфера группы душит без чувства открытости.	Атмосфера группы открыта и ярка.	×Атмосфера группы открыта и жизнерадостна.
[B]	Психомоторная, активная и двигательная ориентация			
[B1]	Обеспечение динамической энергии и мобильности			
B1.1]	Статически ориентированный Не пытайтесь двигаться спонтанно.		Динамическая ориентация Попробовать двигаться спонтанно.	
	Если вас устраивает	×Атмосфера этого	Атмосфера текучая и	×Я не уверен в

	статус-кво, вы можете жить комфортной жизнью долгое время.	места застаивается и не претерпевает изменений.	разнообразная.	том, что произойдет дальше.
B1.2]	Ориентированный на фиксацию Попытка закрепиться в стране или организации, в которой вы находитесь.		Ориентированы на неустановление (движение и распространение). Постоянно находиться в движении и не поселиться в вашем текущем местоположении или организации.	
	Облегчение быть постоянно на связи с единомышленниками.	×Всегда одни и те же люди, и в них нет ничего нового.	Всегда есть новые встречи, и вы можете общаться с людьми со свежим умом.	× Никогда не знаешь, с какими новыми врагами ты можешь столкнуться, находясь в движении. × Это легко для отношений, чтобы быть временным и тонким, и они, как правило, быстро исчезают.
B1.3]	Прецедент Ориентированный Пытаюсь остаться в том, что я делал.		Ориентированный на творчество Пытаюсь перебраться на неизвестную территорию.	
	Просто вспомнить традиции, переданные вашими пожилыми людьми, и заслужить их уважение.	×Отношения между старшим и младшим персоналом тесны.	Вы сможете делать открытия и изобретения, которые раньше никто не мог сделать.	

Вернитесь на верхнюю страницу.

Таблица_35

"Сухо-мокрое сочетание и конфликт".	Наличие как сухости, так и влажности в личности в высокоразвитой и взаимокомпонентной, противоречивой и конфликтной форме. (Сочетание сухого и влажного.)
Чистый сухой тип	Внутри своей личности сухая сторона в основном развита, а влажная - нет.
Чистый влажный тип	Внутри своей личности мокрая сторона в первую очередь развита, а сухая - нет.
Сухо-мокрылая недифференцированная	Их личности еще не развились и не дифференцировались настолько, чтобы их можно было четко различить как по сухому, так и по влажному составу.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_36

Легендарные элементы ответа
сухой (эсп. в отличие от сухой).
мокрый (т.е. сухой)
(-) Отрицательные факторные нагрузки.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_37

номер коэффициента	пункт ответа номер	Содержание фактора и предмета

Фактор 1.	→(после существительного)	Ориентация переплета/наблюдения (мокрая) - Ориентация свободной/ волоконной ткани (сухая)
	24	Не люблю быть связанными друг с другом.
	27	Не люблю наблюдать друг за другом.
		Описание. Фактор, связанный с тем, связывают ли они друг друга и следят ли за собой, или предпочитают, чтобы они оставались свободными и без присмотра друг за другом, не связывая друг друга и не следя за собой.
Фактор 2.	→(после существительного)	Ориентация на группировку/затрогивание (влажная) - дискретная/ контактная ориентация на избегание (сухая)
	1	Предпочитают работать в группах и организациях (-)
	2	Они любят прислоняться друг к другу для социального взаимодействия (-).
	5	Не люблю общаться с другими.
	17	Предпочтение к закрытым отношениям.
	18	Предпочтение отдельности и независимости от других.
	42	Мы не можем встречаться друг с другом без какой-то цели.
	43	Они не любят контакта кожи с другими.
		Описание. Фактор, связанный с тем, предпочитают ли они действовать группами или группами друг с другом, опираясь друг на друга или касаясь друг друга, или предпочитают ли они быть отделенными друг от друга, не собираясь и не держась друг за друга как можно больше.
Фактор 3.	→(после существительного)	Иррациональный, ненаучный и субъективный (мокрый) - Рациональный, научный и объективный (сухой)
	13	Идея разумная.
	29	Идея научная.
	36	По моему мнению, я объективен.
		Описание. Это должен быть фактор, связанный со способностью воспринимать рациональные, научные и объективные взгляды или перспективы.
Фактор 4.	→(после существительного)	Ориентация по отношению к окружающей среде (влажная) - Независимая от окружающей среды ориентация (сухая)
	46	Вы можете свободно передвигаться без каких-либо связей (-).
	47	
	57	Всегда заботьтесь о том, чтобы произвести хорошее впечатление на окружающих.
	60	Я не боюсь изолироваться от своего окружения (-)
		Описание. Это фактор, связанный с тем, свободен ли человек в передвижении, подвержен ли он влиянию или озабочен своим окружением, остается ли он отрезанным от своего окружения и независимым от него.
Фактор 5.	→(после существительного)	Ориентированный на исключение (влажный) - Ориентированный на исключение (сухой)
	41	Исключая людей вне круга друзей в отношениях.
	56	Я не терплю людей, у которых есть другое мнение, чем у меня.
		Описание.

		Фактор, связанный с тем, ориентирован ли человек на то, чтобы закрепиться только со своими сверстниками и теми, кто с ним согласен, и исключить инакомыслящих.
Фактор 6.	→(после существительного)	Приоритетная ориентация группы (влажная) - индивидуальная приоритетная ориентация (сухая)
	7	Они не любят, когда их свобода действий регулируется (-).
	63	Интересы группы, к которой вы принадлежите (а не ваши личные интересы).
		[Объяснение] Это должен быть фактор, связанный с тем, является ли свобода индивидуума или интересы группы приоритетными в действиях.
Фактор 7.	→(после существительного)	Относительная ориентация (влажная) - внешняя ориентация удержания интереса (сухая)
	33	Его интересуют только вещи внутри группы, к которой он принадлежит.
	52	Одержимость разницей между внутри- и межличностными отношениями.
		[Объяснение] Это фактор, связанный с тем, интересуется ли человек только своими родственниками или внешним миром.
Фактор 8.	→(после существительного)	Ориентированный на статус-кво (влажный) - ориентированный на изменение (сухой)
	31	Предпочитая держать персонал в застое.
	32	Предпочитая следовать статус-кво как есть.
		Описание. Это фактор, связанный с тем, предпочитает ли человек сохранение статус-кво в его нынешнем виде или нет.
Фактор 9.	→(после существительного)	Интерес к людям (влажным вещам.) - (нечеловеческим вещам.) Интерес к материи (сухим).
	44	Не люблю играть с куклами.
		Описание. Это фактор, связанный с тем, интересуются ли люди и вещи, которые выглядят как люди, или вещи, которые далеки от людей.
Фактор 10.	→(после существительного)	Ориентация на отношения между действием и псевдосемьейными отношениями (влажная) - ориентация на отношения между действием и несемейными отношениями (сухая)
	35	Обращение к созданию фракций.
	45	Не нравятся отношения родитель-ребенок.
		Описание. Факторы, связанные с тем, предпочитает ли кто-либо вступать во фракционные или псевдосемейные отношения.
Фактор 11.	→(после существительного)	ориентированный на эвфемизм (влажный) - ориентированный на откровенность (сухой)
	12	Он откровенен в том, как говорит.
		Описание. Фактор, связанный с тем, предпочитает ли человек говорить откровенно или нет.

Фактор 12.	→(после существительного)	Ориентированный на медленное (мокрое) - Ориентированный на скорость (сухое)
	14	Движение медленное.
	30	Темп принятия решений быстрый (-).
		[Описание] Это фактор, связанный с тем, предпочитаете ли вы быстрые или медленные движения и решения.
Фактор 13.	→(после существительного)	Ориентированный на кластеры (мокрый) дисперсионный (сухой)
	3	Попытка быть переполненным в маленьком пространстве.
		[Описание] Фактор должен быть связан с тем, предпочитает ли он плотные условия или нет.
Фактор 14.	→(после существительного)	Ориентация на славу и авторитет (влажная) - Ориентация без славы и авторитета (сухая)
	10	Придерживаться бренда при покупке вещей.
		Описание. Это должен быть фактор, связанный с чувствительностью субъекта к бренду, престижу и авторитету.
Фактор 15.	→(после существительного)	Ориентация на запрос и зависимость (влажная) - Ориентация на независимость (сухая)
	19	Он очень просит.
		Описание. Это фактор, связанный с тем, есть ли у человека сильное чувство запроса или нет.
Фактор 16.	→(после существительного)	Ориентация на защиту частной жизни (влажная) - Ориентация на уважение частной жизни (сухая)
	11	Желание вмешиваться в частную жизнь других людей.
		Описание. Это должен быть фактор, касающийся того, предпочитают ли они вмешиваться в частную жизнь или уважать ее.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_38

мокрый (т.е. сухой)	сухой (эсп. в отличие от сухой).
коллективизм	индивидуализм
ограничительный механизм	либерализм
Anti-Privacy	Уважение частной жизни
I...	I...

Вернись на верхнюю страницу.

Таблица_39

Молекулы жидкости (влажные)	Молекулы газа (сухие)
коллективизм	индивидуализм
ограничительный механизм	либерализм

Anti-Privacy	Уважение частной жизни
I...	I...

Вернись на верхнюю страницу.

Таблица_40

Размеры сухие и влажные	сухой	мокрый
Горячие и холодные Размеры	холодный	тёплый
Размеры светлые и темные	светлый	тёмный

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_41

(1) Столкновение молекул на коже	Высокая плотность, высокая частота	Низкая плотность, низкая частота
(1a) Количество молекул	многочисленные сайты	пара
(1b) Молекулярная скорость	быстроходный	невысокая скорость
(2) Восприятие температуры	Горячо и тепло.	Прохладно (холодно) и холодно
(3) Сухое и влажное восприятие	Мокрый.	Сухой.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_42

номер	Засекреченное имя	Мокрые межличностные отношения.	принцип мокрого использования
A	психологическая близость		
1	коллективизм	Пытаюсь объединиться и работать слаженно.	Попытка действовать вместе с пользователем.
2	взаимозависимая ориентация	Зависит друг от друга. (Опираясь друг на друга.)	Пытаются вступить во взаимовыгодные отношения с пользователем и друг с другом.
3	толпо-ориентированный	Заседая друг с другом на небольшом участке.	Пытаясь держаться поближе к пользователю.
4	Ориентированная на единообразие (Гомогенная ориентация)	Попытка вписать их в единые рамки.	Попытка идентифицировать пользователя по внешнему виду и т.д.
5	Ориентированный на человека (отношения)	Активно пытаюсь иметь отношения с другими.	Активно пытается стать друзьями и познакомиться с пользователем.
6	ориентированный на клановость	Приоритет в отношениях с другими людьми, с которыми у вас уже есть связи (отношения).	Попытка иметь прочные связи с пользователем.
7	ограничительный механизм	Регулировать поведение друг друга.	Умеренно по отношению к пользователям. (Не будь слишком свободным.)
8	гетерономически ориентированный	Не принимать собственные решения самостоятельно, а позволить людям вокруг вас решать за вас.	Пытаться позволить пользователю решать, какие действия предпринять.
9	тюнинг-ориентированный	Пытаюсь сопоставить действия, предпринятые друг с другом.	Попытка следовать за пользователем, чтобы выполнить то же самое действие.

10	авторитаризм	О мнении, которое вы принимаете (уже признано).	Приглашаем пользователей перенимать те взгляды, которые являются основными в обществе.
11	Anti-Privacy	Не уважайте частную жизнь друг друга.	Пытаться заинтересоваться информацией о пользователе (например, конфиденциальностью).
12	нечёткая ориентация	Мнение, которое я принимаю, не является простым и ясным.	Не будь слишком ясен с пользователями.
13	иррациональная ориентация	Невозможность быть эмоционально оторванным и рациональным в вещах.	Их отношение к пользователям не совсем рациональное и научное (например, вера в гадание).
14	ориентация выключения	Группа, которая формируется, закрыта для внешнего мира.	Она не отказывается от своих интересов никому, кроме своих пользователей (и их коллег).
B	Стационарный и немобильный		
1	статическая ориентация	Не пытайтесь двигаться спонтанно.	Держитесь рядом с пользователем и не двигайтесь много.
2	ориентация фиксации	Попробуйте поселиться на земле или в организации, в которой вы находитесь.	Не пытайтесь оставить своих пользователей и флиртовать. (Попробуйте поселиться у пользователя.)
3	прецедентный	Постарайся остаться на территории, на которой ты был.	Внимательно следите за прецедентом дома или места работы, к которому принадлежит пользователь.

Вернуться на верхнюю страницу.

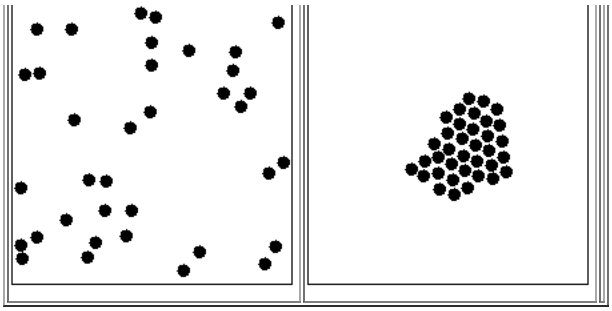
Таблица_43

Простите. Автор позаимствовал программу молекулярного моделирования молекул газа/жидкости на скриншоте, сделанную микрофоном, как она есть. Программа заимствована непосредственно из программы Майка. (Программа моделирования газовой молекулы заимствована как есть, а программа моделирования жидкости модифицирована только для настройки цвета и температуры. Для меня невозможно сделать такую программу моделирования молекул. Автор от всего сердца благодарит автора, микрофон. Я хотел бы поблагодарить страницу мистера Майка, "Молекулярный ящик для игрушек". Различные программы для моделирования физики, в том числе и эта, доступны здесь.

Вернитесь на верхнюю страницу.

Таблица_44

газ	жидкость



Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_45

Сельскохозяйственная классификация	окружающая природа	Жить вместе. Организмы	Образцы жизни и География.	Обработка поставок	мобильность
Кочевой (пастушок)	Сушка (сухая и газообразная)	животные	Движение (динамичное)	Поток (ориентированный на поток)	Большой (легкий)
сельское хозяйство	Влажный (мокрый, жидкий)	завод	Иммобилизация и фиксация (статическая)	Накопление (ориентированное на акции)	Меньше (тяжелее)

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_46

номер	Пункт Описание (Гипотеза = Сухой)	-Dry-	где Нет.	-Сухой.	Пункт Описание (Гипотеза = Мокрое.)	-Z-режимы.	значение
B10	Предпочитая кочевой образ жизни.	62.727	20.909	16.364	Предпочтение для сельскохозяйственной жизни.	7.733	0.01

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_47

сельскохозяйственная система	окружающая природа	межличностные взаимоотношения
сельское хозяйство	Мокрый, жидкий (муссон)	Влажный, жидкий (укоренившийся/относящийся, реляционный, групповой/настроечный, регулятивный, взаимозависимый, плотный)
кочевничество	Сухой, газообразный (пустыня, пастбище)	Сухие, газообразные (нефиксированные, незаконодательные, незаконодательные, индивидуальные, нерегулируемые, свободные, независимые, широко распространенные)

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_48

	[1.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
1	Предпочитаю действовать в	61.500	19.500	19.000	Предпочитает действовать в группах	6.699	0.01

	одиночку.				и организациях.		
18	Предпочтение отдельности и независимости от других.	46.500	28.500	25.000	Предпочтение интеграции и слияния с другими.	3.596	0.01
34	Он предпочитает идти своим путем и отделять себя от других.	58.500	28.000	13.500	Они не любят идти своими собственными путями от других.	7.500	0.01
	[2.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
2	Предпочитая быть независимыми друг от друга.	59.000	18.000	23.000	Предпочитают опираться друг на друга в социальном взаимодействии.	5.622	0.01
19	Независимый разум.	45.000	28.000	27.000	Сильный запрашивающий дух.	3.000	0.01
35	Обращение к созданию фракций.	66.500	22.000	11.500	Желание создавать фракции.	8.807	0.01
	[3.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
3	Пытаюсь быть распределенным по большому пространству.	61.500	15.500	23.000	Попытка остаться плотным в небольшом пространстве.	5.923	0.01
20	Предпочитаю находиться в отдельной комнате по одному.	64.000	15.000	21.000	Предпочитаю находиться в большом помещении с большим количеством людей.	6.596	0.01
36	Я объективен в своих взглядах на вещи.	59.000	20.500	20.500	Не будучи объективным.	6.106	0.01
	[4.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
4	Не пытайтесь быть рядом.	62.500	19.000	18.500	Попытка быть наравне с окружающими.	6.914	0.01
21	Признавая разнообразие людей.	79.500	12.000	8.500	Пытаюсь вписать людей в единую систему координат.	10.704	0.01
	[5.1]						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
5	Не люблю общаться с другими.	16.500	23.500	60.000	Предпочтение при контакте с другими людьми.	7.034	-0.01

22	Нежелание раскрывать свою внутреннюю жизнь другим.	44.500	18.500	37.000	Готовность раскрыть свою внутреннюю жизнь другим.	1.175	-. --
	[6.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
6	Не воспринимайте кумовство (соединения) слишком серьезно.	52.000	30.500	17.500	Оценка связи (связей) в социальных отношениях.	5.853	0.01
23	Меня не волнует, что нет никаких предварительных корней.	56.500	26.000	17.500	Мне не нравится, когда на собрании за меня не болеют.	6.412	0.01
	[7.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
7	Нежелание регулировать свободу действий.	86.500	7.500	6.000	Предпочтение регулируется свободой действий.	11.837	0.01
24	Не люблю быть связанными друг с другом.	78.000	15.000	7.000	Предпочитая быть связанными друг с другом.	10.891	0.01
37	Не любят держать под контролем действия друг друга.	64.500	25.000	10.500	Предпочитая держать под контролем действия друг друга.	8.818	0.01
	[8.1]						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
8	Не раскачивайся на причуды вокруг себя. (Не раскачивайся на причуды вокруг тебя.)	63.000	20.000	17.000	Смешанная с тенденциями вокруг тебя.	7.273	0.01
25	Способность самостоятельно решать свой будущий путь.	59.000	14.500	26.500	Не имея возможности самостоятельно решать свой будущий путь. (Быть под влиянием людей вокруг тебя.)	4.971	0.01
38	В предпринимаемых действиях есть автономия.	52.500	21.000	26.500	Принятые меры недостаточно инициативны.	4.137	0.01
	[9.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость

9	Стараюсь быть автономным и не соответствовать своему окружению.	56.500	28.000	15.500	Хочу быть в гармонии с окружающим миром.	6.833	0.01
26	Не люблю подражать другим.	60.500	25.000	14.500	Предпочтение подражать другим.	7.512	0.01
39	Предположим, что это нормально быть в меньшинстве.	58.000	23.500	18.500	Пытаюсь быть членом мейнстрима.	6.387	0.01
	[10.01						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
10	Не беспокойся о марке.	65.500	18.000	16.500	Придерживайся бренда, когда покупаешь вещи.	7.653	0.01
	[11.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
11	Мы не вмешиваемся в частную жизнь других людей.	64.500	13.500	22.000	Готовность вмешиваться в частную жизнь других людей.	6.462	0.01
27	Не люблю наблюдать друг за другом.	85.000	9.500	5.500	Предпочитают следить друг за другом.	11.818	0.01
40	Не люблю сплетничать о других.	38.000	25.000	37.000	Предпочитая сплетничать о других.	0.163	-. --
	[12.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
12	То, как говорят, откровенно.	52.500	19.000	28.500	Быть надуманной и эвфемистичной.	3.771	0.01
28	Пытаюсь сделать вещи яснее в черно-белом цвете.	57.500	21.000	21.500	Попытка остаться расплывчатой.	5.728	0.01
	[13.01						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
13	Идея разумная.	59.500	24.500	16.000	Иррационально.	7.080	0.01
29	Идея научная.	39.000	31.500	29.500	Ненаучно.	1.623	0.10
	[14.5]						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
14	Работает быстро.	40.500	26.500	33.000	Движение медленное.	1.237	-. --
30	Темп принятия	39.500	20.500	40.000	Темп медленный.	0.079	x.xx.

	решений по поводу вещей быстрый.						
	[15.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
15	Предпочтение кочевой жизни.	53.500	18.000	28.500	Предпочтение для сельскохозяйственной жизни.	3.904	0.01
31	Я предпочитаю, чтобы мой персонал был в потоке.	57.000	25.500	17.500	Предпочитая держать персонал в застое.	6.472	0.01
	[16.						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
16	Осмеливайся делать то, чего раньше никогда не делали.	57.500	23.000	19.500	Попытка сделать только то, что имеет прецедент.	6.124	0.01
32	Предпочитаю изменить статус-кво.	55.500	22.000	22.500	Предпочитая следовать статус-кво как есть.	5.284	0.01
	[17.01						
номер	Пункт Описание (Сухой)	-Что лучше.	где Нет.	-Лучше, чем...	Пункт Описание (Мокрый)	-Z-режимы.	значимость
17	Предпочтение к открытым отношениям.	68.500	17.000	14.500	Предпочтение к закрытым отношениям.	8.382	0.01
33	Интерес к вещам вне группы.	68.000	9.500	22.500	Меня интересуют только вещи внутри группы, к которой я принадлежу.	6.764	0.01
41	Прием людей вне круга твоих друзей.	70.000	19.000	11.000	Исключение людей вне сообщества в отношениях.	9.271	0.01

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_49

	Сухой функционализм	Мокрый функционализм
(1)	Экологическая адаптация индивидуумов, особей и частиц	Полное обслуживание системы и адаптация к окружающей среде
(2)	Весь, организационный взгляд (Рассматривая организацию в целом как средство и инструмент экологической адаптации для отдельного человека.	Видя сущность целого и организации. (Сосредоточьтесь на целом, на самой организации.)
(3)	Независимость, независимость и свобода от всего индивида	Подчинение, интеграция и гармония отдельного человека всей организации Индивидуальный контроль в целом
(4)	Индивидуумы в целом	Индивидуум как единое целое.

	Все это просто инструмент для выживания отдельного человека. Целое исчезает, когда он больше не нужен индивидууму.	Человек - это только шестерня в колесе, часть целого. Индивидуум - это жертва во благо целого.
(5)	Творческий и преобразующий (Уничтожение существующих высших организаций и обществ, которые не помогают людям адаптироваться к окружающей среде и создавать новые, которые необходимы.	Сохранение и поддержание статус-кво всей организации в целом.
набирать .	Психологический и биологический функционализм	Социологический и экологический функционализм

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_50

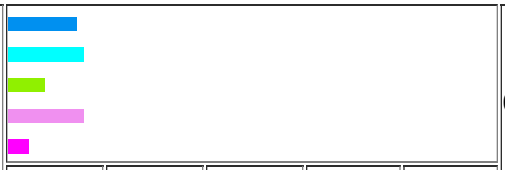
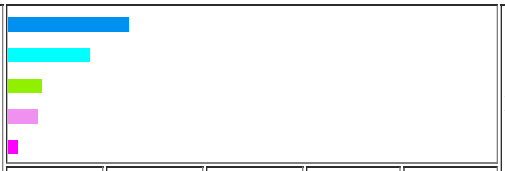
Результаты ответов

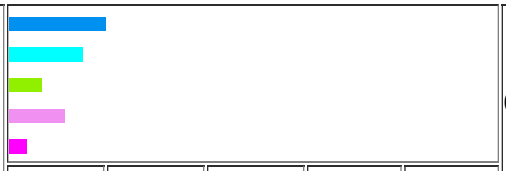
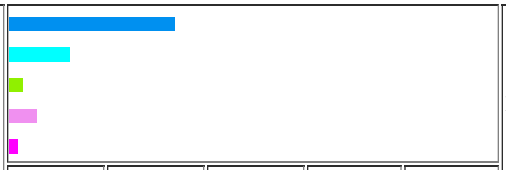
время отклика

начало октября - середина ноября 2002 г.
200 ответов
Мужчина 24.000%.
Женщины 76.000%.
34,500% подростков
48.000% за 20
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

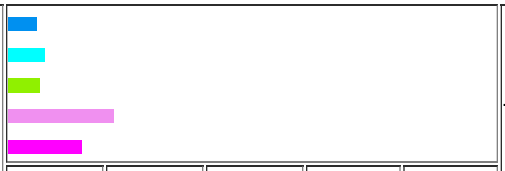
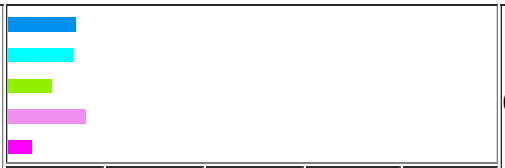
доля ответивших

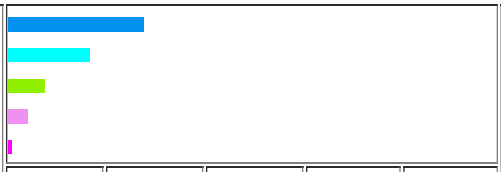
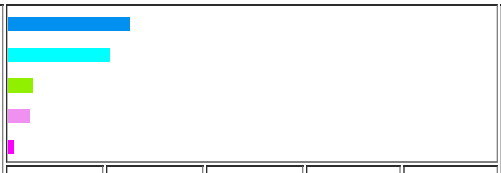
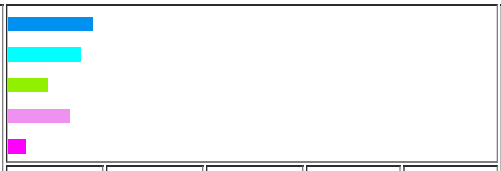
	[A.M.]							
No. 1	статья	йосо	График					суммарно значение (Сухой 2 мокрый 2
			самый сайт сухой (эсп. в отличие от сухой).	на грани сухой (эсп. в отличие от сухой).	в какую сторону	на грани мокрый (т.е. сухой)	самый сайт мокрый (т.е. сухой)	
		чья-то семья	График					суммарно значение (Сухой 2 мокрый 2
			самый сайт сухой (эсп. в отличие от сухой).	на грани сухой (эсп. в отличие от сухой).	в какую сторону	на грани мокрый (т.е. сухой)	самый сайт мокрый (т.е. сухой)	
	[A-1.							

1	Предпочитаю работать с ____.	Жозо.		42.500	30.500	10.500	13.000	3.500	0.955
		чья-то семья		6.500	12.000	5.000	41.500	35.000	-0.865
	[A-2.								
2	Предпочитающие вступить в отношения взаимопомощи с _____ и друг с другом.	Йоссо.		25.000	27.500	13.000	27.500	7.000	0.360
		чья-то семья		6.000	13.500	11.000	40.000	29.500	-0.735
	[A-3.								
3	предпочитая находиться в непосредственной близости от _____.	Жозо.		44.500	30.000	12.000	10.500	3.000	1.025
		чья-то семья		7.500	26.000	13.500	30.500	22.500	-0.345
	[A-4.								
4	Предпочитаю выровнять свое мышление с другими ____.	Йоссо.		41.000	21.500	10.500	21.000	6.000	0.705
		чья-то семья		19.500	37.000	16.000	16.500	11.000	0.375

	[A-5.			
5	Пытаюсь активно общаться с _____.	Йоссо.	 35.500 | 27.000 | 11.500 | 20.000 | 6.000	0.660
		чья-то семья	 8.000 | 23.000 | 15.500 | 29.500 | 24.000	-0.385
	[A-6.			
6	Пытаюсь иметь прочную связь с ____.	Йоссо.	 36.500 | 36.500 | 9.000 | 14.500 | 3.500	0.880
		чья-то семья	 8.000 | 18.500 | 14.000 | 28.500 | 31.000	-0.560
	[A-7.			
7	Я не слишком либерален в действиях, которые я предпринимаю по отношению к _____.	Жозо.	 13.000 | 21.500 | 18.000 | 35.000 | 12.500	-0.125
		чья-то семья	 12.500 | 29.500 | 15.000 | 32.500 | 10.500	0.010
	[A-8.			
8	Я часто позволяю ____ принимать решения о своем будущем карьерном пути.	Джос.	 61.500 | 22.000 | 4.500 | 9.500 | 2.500	1.305
		чья-то семья		0.845

			40.000	28.000	12.000	16.500	3.500	
	[A-9.							
9	Предпочитая согласовать свои действия с действиями ____.	Йоссо.						0.960
			44.000	28.500	11.000	12.500	4.000	
		чья-то семья						0.275
			20.500	31.000	13.000	26.500	9.000	
	[A-10.							
№1	статья	йосо	График					суммарно значение (Сухой 2 мокрый 2
			самый сайт сухой (эсп. в отличие от сухой).	на грани сухой (эсп. в отличие от сухой).	в какую сторону	на грани мокрый (т.е. сухой)	самый сайт мокрый (т.е. сухой)	
		чья-то семья	График					суммарно значение (Сухой 2 мокрый 2
			самый сайт сухой (эсп. в отличие от сухой).	на грани сухой (эсп. в отличие от сухой).	в какую сторону	на грани мокрый (т.е. сухой)	самый сайт мокрый (т.е. сухой)	
10	Предпочитая принять мейнстримовую позицию среди _____.	Жозо.						0.750
			36.500	27.000	15.500	17.000	4.000	
		чья-то семья						0.430
			24.500	28.000	21.500	18.000	8.000	
	[A-11.							
11	Пытается заинтересоваться информацией о _____ (например, секретами).	Йоссо.						0.350
			29.000	23.000	11.000	28.000	9.000	
		чья-то						-0.395

		семья						
			12.500	18.000	10.500	35.500	23.500	
	[A-12.							
12	Не говори слишком много вещей о _____.	Джозо.						-0.600
			10.000	13.000	11.000	39.000	27.000	
		чья-то семья						0.200
			17.000	34.000	12.000	26.000	11.000	
	[A-13.							
13	Отношение, которое мы принимаем к ○○, не является рациональным, научным (с уважением к эмоциям и чувствам).	Йоссо.						-0.005
			15.500	23.000	16.000	36.500	9.000	
		чья-то семья						-0.350
			8.000	21.500	16.000	36.500	18.000	
	[A-14.							
14	Предпочтительно, чтобы основным объектом внимания был _____.	Жозо.						0.280
			24.500	23.500	15.500	28.500	8.000	
		чья-то семья						-0.295
			8.500	23.500	15.500	35.000	17.500	
	[Б.А.]							
No. 1	статья	йосо	График					суммарно значение (Сухой 2 мокрый 2
			самый сайт сухой (эсп. в отличие	на грани сухой (эсп. в отличие	в какую сторону	на грани мокрый (т.е. сухой)	самый сайт мокрый (т.е. сухой)	

			от сухой).	от сухой).				
		чья-то семья	График					суммарно значение (Сухой 2 мокрый 2
			самый сайт сухой (эсп. в отличие от сухой).	на грани сухой (эсп. в отличие от сухой).	в какую сторону	на грани мокрый (т.е. сухой)	самый сайт мокрый (т.е. сухой)	
	[B-1.							
15	Предпочитаю остаться поближе к _____.	Жозо.						1.225
			50.000	30.000	13.000	6.500	0.500	
		чья-то семья						-0.080
			13.000	26.500	18.000	24.500	18.000	
	[B-2.							
16	Предпочитаю сесть с _____.	Жозо.						1.170
			45.000	37.500	8.500	7.500	1.500	
		чья-то семья						-0.475
			10.000	17.000	11.000	39.500	22.500	
	[B-3.							
17	Предпочтение тщательно следовать прецедентам и обычаям группы, к которой принадлежит _____.	Йоссо.						0.540
			31.000	26.500	14.000	22.500	6.000	
		чья-то семья						0.100
			15.000	28.500	19.000	26.500	11.000	

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_51

отношение результатов тестирования знаков

классификация (значительный уровень)	чья-то семья мокрый (т.е. сухой) (0.01)	чья-то семья мокрый (т.е. сухой) (0.05)	чья-то семья мокрый (т.е. сухой) (0.10)	В любом случае.	Йосемит. мокрый (т.е. сухой) (0.10)	йозо (человек) мокрый (т.е. сухой) (0.05)	йозо (человек) мокрый (т.е. сухой) (0.01)
Соотношение (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_52

	мокрый (т.е. сухой)	Соответствие биологической ценности
1	коллективизм	Безопаснее быть вместе с другими, чем в одиночестве, потому что в случае опасности мы можем работать вместе, чтобы сделать то, что мы не можем сделать в одиночку.
2	взаимозависимая ориентация	Легче полагаться друг на друга, чтобы помочь друг другу и справиться с опасностью, когда мы находимся в опасности.
3	толпо-ориентированный	Вместо того, чтобы быть рассеянным, лучше быть в одном месте со всеми, потому что это дает вам ощущение, что вы вместе и чувство безопасности.
4	единство цели	Делая те же действия, что и все остальные, чтобы не парить в одиночестве в своем окружении, вы становитесь более склонны получать помощь от тех, кто вокруг вас, будучи похожими на них. Мы можем добавить к теме имитационного обучения и следить за действиями, которые совершают все вокруг нас, думая, что раз все остальные делают это, то это, вероятно, правильно и, возможно, безопасно. Способность получить пример поведения без необходимости работать над ним.
5	ориентированный на людей	-
6	ориентированный на клановость	Ограничивая отношения только теми, которые вы знаете, безопасны заранее, вы можете использовать их более эффективно для вашей собственной защиты.
7	ограничительный механизм	-
8	гетерономически ориентированный	Оставляя свои действия тем, кто вокруг вас, вы не должны активно брать на себя вину за провал своих действий.
9	тюнинг-ориентированный	Безопаснее соответствовать тому, что делают все вокруг нас (многие), потому что мы можем полагаться на логику чисел и чувствовать себя безопаснее. Мы

		чувствуем себя более способными действовать как часть толпы, наше эго расширяется, наше настроение растет, и мы чувствуем себя достаточно смелыми, чтобы столкнуться с опасностью, когда мы действуем в согласии со всеми вокруг нас.
10	авторитаризм	Он стремится обеспечить свою собственную защиту, следуя способу поведения, гарантированному власть имущими для его безопасности, за которым следуют все, кто его окружает.
11	Anti-Privacy	-
12	нечёткая ориентация	Затушевывая то, что вы говорили, и позволяя вам принимать это в разных направлениях, это позволяет легче уйти от этого, когда вы делаете ошибку, и есть стремление к ответственности, как если бы вы на самом деле не говорили этого.
13	иррациональная ориентация	-
14	статическая ориентация	(Там, где вы знаете, что это безопасно.) Более выгодно защитить себя, если вы не будете много двигаться и оставаться неподвижным, не боясь передвигаться и входить на опасную территорию.
15	ориентация фиксации	Предотвращение создания новых опасностей, связанных с переездом на новое место, путем постоянного проживания в месте, которое, как известно, уже является безопасным.
16	прецедентный	Избегайте непредсказуемых опасностей, связанных с неизвестностью, выбирая только те вещи, безопасность которых уже гарантирована.
17	ориентация выключения	Оставаясь только в компании друзей, безопасность которых уже гарантирована, мы предотвращаем проникновение посторонних лиц извне, которые могут быть опасными или вредными.

Вернуться на верхнюю страницу.

[Раздел "Данные".]

Анкетный опрос о сухих и влажных личностных качествах и установках.

[Процедуры анкетного опроса. Проверка гипотез о сухости-мокрости. Процедура].

После того как автор составил определенное количество гипотез, он решил проверить, действительно ли они могут восприниматься как сухо-мокрые. Для этого автор провел анкетный опрос с использованием веб-страниц Интернета и проанализировал результаты, чтобы подтвердить правильность гипотез.
Мотивация автора для проведения опроса с использованием веб-страниц Интернета. Автор работал в японской частной компании (производитель электроники) в офисе, который не имел никакого отношения к социальной психологии. У автора не было возможности запросить ответы на опрос. (Пример. Университетские исследователи могут легко попросить студентов, которые приходят на их лекции, заполнить опросник.). Затем автор подумал следующее. Я могу собрать достаточное количество респондентов, используя веб-страницу в Интернете, даже если нет определенного соединения или соединений с университетом. Неопределенное количество респондентов, интересующихся сухими или влажными личностями и отношением к ним.

Опрос проводился в двух частях. Первая для предварительного подтверждения правильности гипотезы (около 100 пунктов). Второй раунд, в котором количество респондентов и количество пунктов было увеличено, чтобы проверить, верны ли результаты первого раунда (около 200 пунктов). (Количество пунктов - около 200.) Второй раунд - это повторный тест, чтобы проверить, верны ли результаты первого раунда.
Сначала автор создал веб-страницу с программой CGI на основе языка Perl, посвященную опросу. Затем, в апреле и мае 1997 года, автор написал в несколько новостных групп Интернета (например, fj.sci.psychology): "Я собираюсь провести опрос на веб-странице, чтобы узнать, какое отношение люди воспринимают как сухое/мокрое. Я бы хотел, чтобы вы все мне помогли". Автор разместил статью о том, что Автор направил тех, кто видел статью и зашел на указанную автором веб-страницу, на веб-страницу, посвященную опросу. В результате автор получил ответы примерно от 70 человек, в основном мужчин.
Автор задал вопросы для опроса в форме следующих вопросов. "Какой из двух парных режимов поведения (считается, что они дают ощущение сухости/влажности соответственно) вы воспринимаете как более сухой?".
Автор сразу же проанализировал результаты. Результаты. Результаты анализа примерно соответствовали гипотезе автора. Однако имелись следующие недостатки. Число респондентов составило 70 человек - небольшое количество. Пол респондентов был слишком сильно смещен в сторону мужчин. Кроме того, у автора были следующие желания. Я бы хотел попробовать еще несколько вопросов.
Поэтому автор стремился разработать следующий вопросник. Иметь более сильные пункты. Иметь достаточное количество респондентов. Не иметь гендерной предвзятости среди респондентов.
Автор выполнил следующие шаги
Во-первых, автор создал психологический тест для диагностики сухих и влажных личностей на основе предварительных результатов первоначального опроса на принадлежащем автору сайте в Интернете. Автор зарегистрировал сайт в нескольких поисковых системах Интернета (Yahoo!, goo и т.д.).
Затем, с мая по июль 1999 года, автор осуществил следующие меры для тех, кто заходил на сайт, чтобы пройти тест. Заранее установите следующие барьеры. "Чтобы попасть на страницы описания сухости-мокрости и психологического теста, вы должны сначала ответить на этот вопросник. Вы сможете перейти на страницы с описанием сухости/мокрости и психологическим тестом, только ответив". Таким образом, автор должен привести людей, зашедших на сайт, на веб-страницу, посвященную опросу, не пропустив ни одного удара.
Предполагалось, что такой подход будет иметь следующие эффекты Субъекты заранее узнают гипотезу автора. Возможность предотвратить это. Возможность привлечь испытуемых, которые интересуются сухими и мокрыми личностями и отношением к ним. В результате мораль (готовность) испытуемых к

ответам улучшится.
Вопросы в опросе были те же, что и в первом исследовании, задавались следующие. "Какой из двух парных способов поведения (считающихся соответственно сухим/мокрым) вы воспринимаете как более сухой?".
Общее количество пунктов опроса, как и прежде, составило около 200. Если бы на них должен был отвечать полностью один человек, причем через Интернет. Нагрузка на респондента (психологическая усталость, затраты на связь и т.д.) была бы слишком большой. Поэтому автор создал по одной единице опроса для каждого из 30-40 случайно выбранных пунктов. (Автор решил получить ответы отдельно по каждому из этих блоков.
Автор использовал сценарий Perl CGI для табулирования результатов опроса, рассчитывая тенденцию полученных до этого момента ответов в любой момент времени, включая процент, z-значение нормального распределения и достижение или недостижение уровня значимости, для всех пар пунктов на месте и отображая результаты в виде таблицы.
Количество респондентов варьировалось от 40 до 50 в день. Автор требовал указывать адрес электронной почты, чтобы предотвратить дублирование ответов от одного человека. Автор рассматривал только последний ответ с одного и того же адреса электронной почты, независимо от того, сколько раз он был получен.
Автор прекратил набор, когда число респондентов достигло примерно 220 по каждому пункту ответа (всего около 1300 респондентов), и проанализировал результаты.
Атрибуты респондентов исследования были следующими.

Признак	Количество ответов	Мужчина	Женский	10's	20's	30's	40's	50's	60's	70's
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

Автор проанализировал результаты в виде сравнения величин сухого и влажного с помощью теста на разницу в пропорциях в наборе образцов, которые не являются независимыми друг от друга. Для примера метода теста автор сослался на следующую литературу и использовал следующую формулу.
Пример 11.3 в Минору Накамичи, "Методология социальных исследований" (Косэйша-Косэйкаку, 1997), стр.353
AP (та же пара предметов, что и UAP): Процент предметов, которые на самом деле были признаны сухими тем, кто был предсказан сухим в первоначальной гипотезе.
UAP (в той же паре предметов, что и AP): Процент предметов, которые на самом деле были определены как сухие тем, кому первоначальная гипотеза предсказывала, что они будут влажными.
AP и UAP описывают противоположные отношения друг к другу в одной и той же паре предметов; если в одной паре предметов один из них сухой, другой автоматически становится влажным.
Для нахождения z-значения нормального распределения автор следовал следующей формуле.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Чтобы нулевая гипотеза (сухой = мокрый) была отвергнута на уровне значимости a = 0,01 (мы можем быть уверены, что сухой > мокрый), требуется z = 2,33 или выше.
Чтобы нулевая гипотеза (сухой = мокрый) была отвергнута на уровне значимости a = 0,05 (мы можем с уверенностью сказать, что сухой > мокрый), требуется z = 1,64 или выше.
Чтобы нулевая гипотеза (сухой = мокрый) была отвергнута на уровне значимости a = 0,10 (мы можем с уверенностью сказать, что сухой > мокрый), требуется z = 1,28 или выше.
При объяснении результатов опроса в данном исследовании автор отобрал и перечислил только те пункты (при уровне значимости 0,01 или меньше), по которым процент респондентов, ответивших "сухой", был значительно выше, чем процент тех, кто ответил "мокрый" (при уровне значимости 0,01 или меньше).

[Результаты опроса (май-июль 1999 года)].

Далее автор отобрал и перечислил только те пункты, которые достигли уровня значимости 0,01.

Пояснение в левой части каждой строки указывает на личность и отношение, которые, как предполагается, указывают на сухость. Пояснение в правой части каждой строки указывает на характер и отношение, предположительно указывающие на влажность.
Три значения в середине. Левая часть показывает процент респондентов, которые действительно сочли сухим тот характер/отношение, который, как предполагалось, указывает на сухость. Средняя показывает процент респондентов, которые не сочли сухой ни левую, ни правую сторону. Правая сторона показывает процент (в процентах) респондентов, которые действительно сочли сухим тот тип личности/отношения, который, как предполагалось, указывает на влажность.
Два числа в крайнем правом углу представляют собой следующее
Z-score. Z-скор используется для определения того, значительно ли больше процент респондентов, которые на самом деле посчитали, что личность/отношение, которое, как предполагалось, является сухим, чем процент респондентов, которые на самом деле посчитали, что личность/отношение, которое, как предполагалось, является влажным, является сухим (чем выше значение, тем значительнее разница). (Чем выше число, тем значительнее разница).
Уровень значимости. (0.01.)

;

	[Сухой.]	**[Классификация личностей и установок.]**			**[Влажный]**		
[A.]		**[Ориентация на психологическую близость]**					
[A1.]	**[Различия, дифференциация]**	**[Психологическое расположение]**			**[Идентификация, общность]**		
[A1.1]	**[Индивидуализм]**	-	-	-	**[Коллективизм]**		
Пункт №	**Описание пункта (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
A1.	Я предпочитаю работать один/одна.	72.072	15.766	12.162	Я предпочитаю действовать в группах или объединениях.	9.726	0.01
A14.	Я предпочитаю быть отдельным и независимым от других.	68.468	15.315	16.216	Я предпочитаю быть единым/ интегрированным с другими.	8.460	0.01
B1.	Я стараюсь держаться подальше друг от друга.	61.364	18.636	20.000	Я стараюсь держаться вместе.	6.802	0.01
B12	Я стараюсь держаться подальше друг от друга.	65.000	17.727	17.273	Я стараюсь быть вместе друг с другом.	7.805	0.01
B20	Я не встречаюсь друг с другом, если нет какой-то цели.	64.545	18.636	16.818	Я предпочитаю собираться друг с другом сам.	7.848	0.01
C13	Я могу легко выйти из группы.	66.063	11.312	22.624	Я могу легко выйти из (группы/ организации) после вступления в нее.	6.857	0.01
D28	Я отдаю приоритет своим личным интересам.	60.173	14.286	25.541	Я отдаю приоритет интересам группы, к которой принадлежу	5.685	0.01

					(над своими личными интересами).		
D29.	Я предпочитаю быть один и отдельно от других.	65.368	18.182	16.450	Я не предпочитаю идти своим путем в одиночестве и отдельно от других.	8.220	0.01
A19	Я готов голосовать с большинством даже при наличии разногласий.	57.207	18.018	24.775	Я предпочитаю единогласие на собраниях.	5.337	0.01
B22	Я терпимо отношусь к взаимной критике.	48.636	18.636	32.727	Мне не нравится взаимная критика в группе.	2.616	0.01
[A1.2]	**Я ориентирован на широкую децентрализацию.**	-	-	-	**[Ориентирован на широкую децентрализацию]**		
A3	Я стараюсь оставаться рассредоточенным на большом пространстве.	67.568	18.018	14.414	Я стараюсь находиться в тесноте на небольшом пространстве.	8.747	0.01
A16	Я предпочитаю находиться в отдельной комнате по одному.	74.775	12.162	13.063	Я предпочитаю находиться в большой комнате с большим количеством людей.	9.811	0.01
C29.	Я стараюсь сохранять дистанцию между собой и другими людьми.	65.158	13.122	21.719	Я стараюсь держаться на расстоянии.	6.928	0.01
C3.	Я объективен в своем взгляде на вещи.	68.326	14.480	17.195	Я не объективен.	8.220	0.01
E32	Я предпочитаю держаться подальше друг от друга.	53.061	19.592	27.347	Я предпочитаю быть друг с другом.	4.489	0.01
E35.	Я не предпочитаю контакт кожа-к-коже с другими людьми.	55.918	21.633	22.449	Я предпочитаю контакт кожа-к-коже с другими людьми.	5.918	0.01
F22	У меня широкий взгляд на вещи.	51.351	22.973	25.676	У меня узкий взгляд на вещи.	4.359	0.01
F24	Я предпочитаю децентрализацию.	46.847	25.225	27.928	Я предпочитаю централизацию.	3.260	0.01
[A1.3]	**[Уважение к разнообразию (ориентированность на гетерогенность)]**	-	-	-	**[Ориентированность на единообразие (гомогенность)]**		
A7.	Я не стараюсь быть горизонтальным.	62.613	13.964	23.423	Я стараюсь быть бок о бок с окружающими меня людьми.	6.295	0.01
A20	Я терпимо отношусь к людям, мнение которых отличается от моего.	60.360	16.216	23.423	Я нетерпим к людям, мнение которых отличается от моего.	6.013	0.01
B6	Я стараюсь быть	54.091	24.545	21.364	Я стараюсь быть	5.588	0.01

	уникальным, даже если это означает изоляцию от окружающих.				уникальным, чтобы не быть одиноким в своем окружении.		
B17.	Я ценю разнообразие людей.	70.909	11.818	17.273	Я стараюсь помещать людей в единую систему координат.	8.472	0.01
[A1.4]	**[Ориентирован на антисинхронность]**	-	-	-	**[ориентированный на синхронность]**		
B9.	Я не стараюсь подстраивать свое поведение под окружающих.	51.364	25.455	23.182	Я стараюсь приспособить свое поведение к окружающим меня людям.	4.841	0.01
C8.	Я стараюсь делать все не так, как окружающие.	54.299	28.507	17.195	Я стараюсь делать то же самое, что и все вокруг.	6.524	0.01
C34.	Я стараюсь быть автономным и не вписываться в окружающую обстановку.	66.516	15.837	17.647	Я предпочитаю быть в гармонии с окружающим миром.	7.919	0.01
D22	Я не люблю подражать другим.	65.801	21.212	12.987	Я предпочитаю подражать другим.	9.043	0.01
E7.	Я предпочитаю идти в разных направлениях друг от друга.	59.592	17.143	23.265	Я предпочитаю идти в одном направлении друг с другом.	6.247	0.01
E23.	Я предпочитаю спорить с тем, что говорит другой человек.	41.224	33.878	24.898	Я склонен соглашаться с тем, что говорит другой человек.	3.143	0.01
E11.	Я не боюсь изолировать себя от окружения.	64.490	11.429	24.082	Я боюсь быть изолированным от окружения.	6.721	0.01
E30.	Я стараюсь быть уникальным.	60.408	20.816	18.776	Я стараюсь быть уникальным.	7.323	0.01
E36.	Я бы включил в свою группу тех, у кого другое мнение.	51.429	17.551	31.020	Я стараюсь объединять только тех, у кого одинаковое мнение.	3.518	0.01
[A1.5]	**[Ориентирован на неавторитарные взгляды (антиавторитарные)]**	-	-	-	**[Ориентированные на мейнстрим (авторитарные)]**		
E38.	Я принадлежу к меньшинству и нормально к этому отношусь.	62.449	19.184	18.367	Я стараюсь быть членом мейнстрима.	7.675	0.01
D24.	Мне трудно поверить в то, что говорят те, кого считают авторитетными.	51.948	23.377	24.675	Я с большей вероятностью поверю тому, что говорят те,	4.735	0.01

					кого считают авторитетом.		
E15.	Я не ценю статус или престиж других людей в моем социальном взаимодействии.	50.612	16.327	33.061	Я уважаю статус и престиж других людей.	3.003	0.01
E34.	Я не придираюсь к брендам.	66.122	15.102	18.776	Я обращаю особое внимание на бренды при покупке вещей.	8.043	0.01

[A2]	**[Неконструктивный]**	**[Отношения и родство с другими]**			**[Конструктивные]**		
[A2.1]	**[Не ориентированные на отношения]**	-	-	-	**[Ориентированные на отношения]**		
Пункт №	**Описание элемента (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
B3.	Мне не нравится взаимодействовать с другими людьми.	60.909	14.091	25.000	Я предпочитаю общение с другими людьми.	5.746	0.01
C10.	Я отстранен в общении с другими людьми.	51.131	17.647	31.222	Я близок в общении с другими людьми.	3.261	0.01
C16.	Мне трудно сопереживать другим.	48.869	17.647	33.484	Я легко сопереживаю другим.	2.520	0.01
C26.	Я не предпочитаю использовать слово "любовь".	52.489	23.077	24.434	Я предпочитаю использовать слово "любовь".	4.755	0.01
E18.	Я не смею пытаться понравиться окружающим.	55.918	14.286	29.796	Я стараюсь нравиться окружающим.	4.416	0.01
E22.	Меня это не особенно волнует.	60.408	12.653	26.939	Я всегда забочусь о том, чтобы произвести хорошее впечатление на окружающих.	5.605	0.01
E27.	Я рассматриваю отношения только как средство достижения цели.	53.061	11.020	35.918	Я ценю отношения такими, какие они есть.	2.845	0.01
E19.	Я неохотно раскрываю свою внутреннюю жизнь перед другими.	61.224	17.551	21.224	Я готов раскрывать свою внутреннюю жизнь перед другими.	6.895	0.01
F16.	Я не люблю держать в руках мягкие игрушки.	55.856	18.919	25.225	Я предпочитаю обнимать мягких животных.	5.068	0.01
F25.	Я не внимателен к окружающим меня людям.	46.847	24.324	28.829	Я очень внимателен к окружающим.	3.086	0.01

F28.	Я не люблю играть с куклами.	65.315	18.919	15.766	Я предпочитаю играть с куклами.	8.199	0.01
F42	Я предпочитаю работать с неорганическими материалами (металлы, камни ...).	49.550	22.523	27.928	Я предпочитаю работать с органическими веществами (организмы, белки ...).	3.660	0.01
[A2.2]	**[Неаффинно ориентированный]**	-	-	-	**[ориентированные на аффинность]**		
A4	Я не ценю непотизм (связи).	64.414	18.468	17.117	Я ценю непотизм (связи) в общении.	7.805	0.01
B14.	Я не предпочитаю отношения между родителями и детьми.	69.545	17.273	13.182	Я предпочитаю отношения между родителями и детьми в моем социальном взаимодействии.	9.191	0.01
C24	Я не ориентирован на семью в своей социальной атмосфере.	51.584	14.480	33.937	Я ориентирован на семью в своей социальной атмосфере.	2.837	0.01
C23	Я общаюсь с людьми, которые не являются моими родственниками.	57.466	17.647	24.887	Я не общаюсь с людьми, с которыми у меня нет никаких связей. (Я не принимаю "с первого взгляда").	5.337	0.01
C25.	Я не возражаю, если у меня нет никаких предварительных связей.	67.421	17.647	14.932	Я не возражаю, если на встрече нет предварительных связей со мной.	8.598	0.01
D30	Я не люблю, когда меня развлекают.	70.130	15.152	14.719	Я предпочитаю, чтобы меня развлекали.	9.143	0.01
[A3]	**[Свободный]**	**[Решение о действии]**			**[Несвободный]**		
[A3.1]	**[Либерализм]**	-	-	-	**[Регулирование]**		
Пункт №	**Описание товара (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
A5	Я могу свободно передвигаться без привязки к отношениям.	59.910	19.820	20.270	Я застрял в узах отношений.	6.596	0.01
A18	Я позволяю себе оставаться в стороне.	57.658	16.216	26.126	Я не позволяю одному человеку в группе оставаться в стороне.	5.133	0.01
B23	Я не люблю, когда ограничивают мою свободу действий.	82.727	8.182	9.091	Я предпочитаю, чтобы моя свобода действий регулировалась.	11.398	0.01
B4.	Я разрешаю друг	71.818	12.727	15.455	Я проверяю действия	8.949	0.01

	другу свободу действий.				друг друга. (Я дергаю друг друга за ноги).		
B15	Я считаю ответственным только того, кто совершил ошибку.	64.545	18.182	17.273	Я возлагаю ответственность за ошибку одного человека на всех окружающих.	7.752	0.01
D4	Мне не нравится сговор.	55.411	17.316	27.273	Я предпочитаю сговор.	4.703	0.01
D14.	Я предпочитаю распределять зарплату в соответствии со способностями.	72.727	9.091	18.182	Я предпочитаю, чтобы зарплата распределялась одинаково, независимо от способностей.	8.695	0.01
D20	Я не предпочитаю быть привязанным друг к другу.	79.654	14.719	5.628	Я предпочитаю держать друг друга в рабстве.	12.183	0.01
D23	Я предпочитаю дерегулирование.	61.905	18.615	19.481	Я предпочитаю регулирование.	7.147	0.01
D35.	Я не предпочитаю проверять поведение друг друга.	60.606	24.675	14.719	Я предпочитаю сдерживать поведение друг друга.	8.036	0.01
E5.	Я не люблю тянуть других вниз.	67.347	12.245	20.408	Я предпочитаю тянуть за ноги окружающих.	7.843	0.01
F7.	Я предпринимаю действия независимо от того, согласны со мной окружающие или нет.	54.505	17.568	27.928	Я не предпринимаю никаких действий, если окружающие не согласны со мной.	4.361	0.01
[A4]	**[Возможно]**	**[Самоопределение действий]**			**[Невозможно]**		
[A4.1]	**[Независимый и самостоятельный]**	-	-	-	**[Ориентированный на взаимозависимость]**		
A2	Я предпочитаю быть независимым друг от друга.	70.270	13.063	16.667	Я предпочитаю опираться друг на друга в общении.	8.566	0.01
A15.	Я очень независима.	59.910	22.973	17.117	Я очень ориентирован на клиента.	7.265	0.01
B2	Я не люблю быть придирчивым.	59.545	18.182	22.273	Я стараюсь баловать друг друга.	6.112	0.01
B13.	Я не люблю создавать группировки.	70.455	17.727	11.818	Я стремлюсь к созданию фракций.	9.588	0.01
D32	Я не стараюсь зависеть друг от друга.	52.814	16.450	30.736	Я стараюсь зависеть друг от друга.	3.671	0.01
[A4.2]	**[Ориентированный на автономию]**	-	-	-	**[Гетерономно-ориентированный]**		
Пункт №	**Описание товара (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза =**	**-Z-score**	**Значимы**

					Влажный)		
A23	У меня есть собственное мнение.	65.315	17.568	17.117	Я легко поддаюсь влиянию мнения других людей.	7.910	0.01
B19	Я не подвержен влиянию окружающих меня тенденций. (Я не подвержен влиянию окружающих меня тенденций).	67.273	18.182	14.545	Я подвержен влиянию окружающих меня тенденций.	8.646	0.01
E26.	Я не легко поддаюсь влиянию окружающих.	56.327	12.245	31.429	Я легко поддаюсь влиянию окружающих.	4.160	0.01
C17.	Я один могу определить свой дальнейший образ действий.	69.231	15.385	15.385	Я не могу принять решение. (На меня влияет мое окружение).	8.702	0.01
E20	У меня есть инициатива в действиях, которые я предпринимаю.	51.429	22.041	26.531	Я не проявляю инициативу в своих действиях.	4.414	0.01
C28.	Я охотно формирую свою судьбу.	49.774	25.792	24.434	Меня захлестывает судьба, данная мне извне.	4.373	0.01
C38	Я обладаю самостоятельностью в своих действиях.	59.729	19.910	20.362	Мне не хватает самостоятельности в своих действиях.	6.539	0.01

[A5]	**[Возможно]**	**[Обеспечение конфиденциальности]**			**[Невозможно]**		
[A5.1]	**[Уважение к частной жизни]**	-	-	-	**[Антиприватность]**		
Пункт №	**Пункт Описание (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
A21	Я не вторгаюсь в личную жизнь других людей.	76.577	12.162	11.261	Я готов вмешиваться в частную жизнь других людей.	10.384	0.01
B24	Меня не волнует, каким меня видят другие.	55.000	12.727	32.273	Мне не все равно, как меня воспринимают другие.	3.608	0.01
B7.	Мне не нравится следить друг за другом.	78.636	10.455	10.909	Я предпочитаю следить друг за другом.	10.616	0.01
D7	Я не предпочитаю краситься.	52.814	23.810	23.377	Я предпочитаю краситься.	5.126	0.01
D13	Я не предпочитаю смотреть друг другу в глаза.	46.320	21.212	32.468	Я предпочитаю устанавливать зрительный контакт друг с другом.	2.372	0.01
D17.	Я не предпочитаю	58.874	22.511	18.615	Я предпочитаю	6.951	0.01

	сплетничать о других.				сплетничать о других.		
D27	Я не предпочитаю смотреть друг другу в глаза.	50.649	20.346	29.004	Я предпочитаю посылать друг другу взгляды.	3.686	0.01
F35	Я не предпочитаю доносить на представителей власти.	60.811	22.523	16.667	Я предпочитаю доносить на власти.	7.472	0.01
E3	Я предпочитаю действовать в частном порядке.	56.735	16.735	26.531	Я предпочитаю действовать в официальной обстановке.	5.181	0.01
E37	Я не предпочитаю быть презентабельным.	51.020	20.816	28.163	Я предпочитаю быть презентабельным.	4.021	0.01

[A6]	**[Возможно]**	**[Обеспечить четкость и рациональность поведения]**			**[Невозможно]**		
[A6.1]	**[Ориентирован на борьбу с двусмысленностью]**	-	-	-	**[ориентированный на двусмысленность]**		
Пункт №	**Описание элемента (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
A9.	Я прямолинеен в своих высказываниях.	63.063	15.766	21.171	Я косвенный и эвфемистичный в своих высказываниях.	6.801	0.01
A22	Я стараюсь, чтобы все было черно-белым.	58.108	24.324	17.568	Я стараюсь, чтобы все было неоднозначно.	6.944	0.01
B18.	Я стараюсь четко определить свои дальнейшие действия.	57.273	20.455	22.273	Я стараюсь оставаться двусмысленным.	5.821	0.01
D34.	Я не люблю смешивать общественное и личное.	64.069	19.048	16.883	Я предпочитаю смешивать государственное и частное.	7.971	0.01
[A6.2]	**[Рациональная ориентация]**	-	-	-	**[Иррациональная ориентация]**		
C6.	Я рационально мыслю.	73.303	16.290	10.407	Я иррационален.	10.219	0.01
C36.	Я деловой в своем мышлении.	57.466	20.814	21.719	Я не деловой в своем мышлении.	5.972	0.01
C15.	Я рационален.	57.014	11.312	31.674	Я эмоционален в своем мышлении.	4.000	0.01
C31	Я научен в своем мышлении.	59.729	21.267	19.005	Я ненаучен.	6.823	0.01
D8.	Я не верю в гадания.	54.113	20.779	25.108	Я верю в гадания.	4.953	0.01
D36	Я не верю в религию.	77.922	16.017	6.061	Я верю в религию	11.918	0.01
F17	Я умею пользоваться компьютером.	60.360	26.577	13.063	Я не умею пользоваться	8.224	0.01

					компьютером.		
[A7]	**[Возможно]**	**[Обеспечение открытости группы]**			**[Невозможно]**		
[A7.1]	**[Ориентированный на открытость]**	-	-	-	**[ориентированный на закрытость]**		
Пункт №	**Описание элемента (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
F1.	Я предпочитаю открытые отношения.	57.207	16.667	26.126	Я предпочитаю закрытые отношения.	5.073	0.01
B21	Меня не интересует различие между инсайдерами и аутсайдерами.	59.545	15.000	25.455	Я уделяю особое внимание разграничению между инсайдерами и аутсайдерами в моем социальном взаимодействии.	5.485	0.01
D33	Я общаюсь с людьми, не принадлежащими к моей группе.	54.545	17.316	28.139	Я общаюсь только с людьми из группы, к которой принадлежу.	4.414	0.01
F20	Я готов разглашать имеющуюся у нас информацию.	49.550	16.216	34.234	Я не хочу раскрывать имеющуюся у нас информацию.	2.493	0.01
F31	Я интересуюсь тем, что находится за пределами нашей группы.	63.964	11.261	24.775	Меня интересуют только дела внутри группы, к которой я принадлежу.	6.198	0.01
F37	Я принимаю людей, не входящих в мою группу сверстников.	62.613	15.766	21.622	Я исключаю людей вне моей группы сверстников при общении.	6.655	0.01
[B]		**[Психологически ориентирован на физические упражнения, активность и подвижность]**					
[B1]	**[Способствующий]**	**[Динамическая энергия и подвижность]**			**[Невозможно]**		
[B1.1	**[Ориентированный на динамику]**	-	-	-	**[статически-ориентированный]**		
Пункт №	**Описание элемента (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
C4.	Я быстр в движениях.	56.109	18.100	25.792	Я медлителен в действиях.	4.980	0.01
C1.	У меня быстрый темп в принятии решений.	63.348	12.670	23.982	У меня медленный темп.	6.262	0.01
C19	Я агрессивен в своем поведении.	50.679	23.982	25.339	Я пассивен в своем поведении.	4.320	0.01
C14.	Я предпочитаю быть напористым.	50.226	20.362	29.412	Я не предпочитаю быть напористым.	3.467	0.01
E1	Я спонтанно подхожу	49.388	17.143	33.469	Мне не хватает	2.737	0.01

	к решению задач.				спонтанности в том, как я делаю дела.		
F36	Я предпочитаю оставаться в движении.	50.450	17.568	31.982	Я предпочитаю быть неподвижным.	3.031	0.01
[B1.2]	**[Ориентированные на нефиксацию]**	-	-	-	**[ориентированные на фиксацию]**		
A11	Я не оседаю на одном месте и передвигаюсь.	50.450	20.721	28.829	Я обосновался на одном месте и не перемещаюсь.	3.618	0.01
B10	Я предпочитаю кочевой образ жизни.	62.727	20.909	16.364	Я предпочитаю аграрный образ жизни.	7.733	0.01
C2	Я предпочитаю иметь персонал в потоке.	61.538	19.457	19.005	Я предпочитаю, чтобы в кадровых делах был застой.	7.046	0.01
C33	Я ориентируюсь на небо.	45.249	23.982	30.769	В своем мышлении я ориентируюсь на землю.	2.469	0.01
D15.	Я предпочитаю менять организации, к которым принадлежу, одну за другой в течение короткого периода времени.	49.784	17.749	32.468	Я предпочитаю оставаться в одной организации (например, на рабочем месте) в течение длительного периода времени.	2.902	0.01
D10	Я предпочитаю краткосрочные контрактные отношения.	50.649	17.749	31.602	Я предпочитаю устанавливать долгосрочные деловые отношения.	3.192	0.01
D21	Я предпочитаю, чтобы мои отношения были подвижными.	46.753	24.675	28.571	Я предпочитаю, чтобы мои отношения были фиксированными.	3.184	0.01
D25.	Я предпочитаю перемены.	51.515	18.615	29.870	Я предпочитаю сохранять статус-кво.	3.647	0.01
[B1.3]	**[Ориентированный на оригинальность]**	-	-	-	**[ориентированный на прецедент]**		
A12.	Я ищу новые и оригинальные идеи.	51.802	22.072	26.126	Я ищу стандарты поведения в существующих конвенциях/ прецедентах.	4.334	0.01
B11.	Я не ценю отношения между старшими и младшими.	53.182	16.364	30.455	Я ценю отношения между старшими и младшими в общении.	3.686	0.01
C22	Я всегда стараюсь осваивать новые сферы деятельности.	52.489	21.719	25.792	Я всегда остаюсь в той области, в которой уже работал.	4.486	0.01
C30	Я осмелюсь сделать то, что никогда не	56.109	27.149	16.742	Я стараюсь делать только то, что уже	6.857	0.01

	делалось раньше.				было сделано раньше.		
D37.	Я авантюрист.	48.052	18.182	33.766	Я не авантюрист.	2.400	0.01
E12.	Я не ценю старшинство.	55.102	16.327	28.571	Я ценю старшинство.	4.540	0.01
E17.	Я предпочитаю создавать новые знания.	50.204	20.408	29.388	Я предпочитаю запоминать существующие знания.	3.652	0.01
E28	Я предпочитаю предлагать новые теории, о которых еще никто не говорил.	43.673	26.122	30.204	Я предпочитаю развивать теорию, которую кто-то уже высказал.	2.453	0.01
F30	Я предпочитаю изменять статус-кво.	56.306	18.018	25.676	Я предпочитаю придерживаться существующего положения вещей.	5.040	0.01

-			Другое				
Нет.	**Пункт Описание (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимы**
	(мужественный - женственный)						
C12.	Я мужественный.	46.154	24.434	29.412	Я женственна в своем мышлении.	2.863	0.01
	(Прогрессивный - обратный)						
F11	Я прогрессивна в своем мышлении.	64.414	19.369	16.216	Я отсталый в своем мышлении.	7.998	0.01
C9	Я современен в своем мышлении.	57.466	26.697	15.837	Я придерживаюсь премодернистского мышления.	7.228	0.01
	(Городские - Сельские)						
A13.	Я предпочитаю городские (городские) отношения.	65.315	18.468	16.216	Я предпочитаю сельские (деревенские) отношения.	8.102	0.01
	(Холодность - теплота)						
E25.	Я холоден к людям.	52.245	17.959	29.796	Я тепло отношусь к природе.	3.879	0.01
F19	Я предпочитаю синий цвет.	69.820	12.162	18.018	Я предпочитаю красный цвет.	8.235	0.01
	(Липкий - не липкий)						
E40	Я не липкий с точки зрения моей личности.	63.673	22.041	14.286	Я упорный в плане своей личности.	8.755	0.01
	(Большая шкала - малая шкала)						
F18	У меня крупный	54.054	23.423	22.523	У меня маленький	5.369	0.01

	масштаб мышления.				масштаб мышления.		
	(Агрессивный - неагрессивный)						
F27	Я агрессивен в поведении.	45.946	22.973	31.081	Я не агрессивен в поведении.	2.524	0.01
	(Трудно разорвать - Легко разорвать)						
E31	Я не легко грущу.	52.653	11.429	35.918	Я легко грущу.	2.783	0.01
E39.	Я не сентиментален.	53.469	11.020	35.510	Я сентиментален.	2.980	0.01
	(Молодые - старые)						
F40	Я молод в годах.	77.928	14.865	7.207	Я стар.	11.420	0.01
	(Демократический - недемократический)						
F41	Я демократичен в своем мышлении.	50.901	23.874	25.225	Я не демократичен в своем мышлении.	4.385	0.01

[ссылка] Наличие пунктов анкеты, не достигших уровня значимости 0,01

В анкетном опросе, проведенном автором в этот раз, были некоторые пункты, представленные ниже. Некоторые из пунктов оказались не такими сухими (влажными), как автор ожидал изначально. Однако они не включали в себя следующие пункты. Гипотеза автора. Предметы, которые оказали достаточно значительное влияние, чтобы поколебать их.
Большинство пунктов были Пункты, которые почти не достигли уровня значимости 0,01.

Пункты исследования, которые не достигли уровня значимости 0,01. Вот их список.

[1.]	**[Индивидуализм]**	-	-	-	**[Коллективизм]**		
Пункт №	**Описание пункта (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое.**	**-Сухой-**	**Содержание предмета (Гипотеза = Wet)**	**-Z-score**	**Значимь**
(Нет)							
[2]	**[ориентированный на независимость]**	-	-	-	**[Ориентированные на взаимозависимость]**		
F2	Я не стараюсь быть красивым для других.	41.892	13.514	44.595	Я стараюсь быть любящим для других.	0.433	x.xx
[3]	**[Ориентирован на широкую дисперсию]**	-	-	-	**[Плотно распределенный]**		
D31	Я предпочитаю держаться подальше друг от друга.	35.931	22.078	41.991	Я предпочитаю держаться поближе друг к другу.	1.043	x.xx
F9	Я предпочитаю находиться далеко друг от друга.	42.793	20.721	36.486	Я предпочитаю находиться в непосредственной близости друг от друга.	1.055	-. --
F38	Я предпочитаю	33.333	19.369	47.297	Я предпочитаю	2.317	-0.05

	общаться по электронной почте.				личные беседы.		
[4]	**[Ориентированность на разнообразие]**	-	-	-	**[Ориентированные на единообразие]**		
(Нет)							
[5]	**[Ориентированные на нелюдей]**	-	-	-	**[ориентированные на человека]**		
Пункт №	**Описание предмета (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
C5.	Я интересуюсь машинами.	46.606	17.195	36.199	Меня интересуют люди.	1.700	0.05
D6	Я предпочитаю быть менее человечным.	46.753	15.152	38.095	Я предпочитаю иметь крепкие отношения.	1.429	0.10
D12.	Мне не нравится находиться в близких отношениях.	38.528	19.913	41.558	Я готов ладить друг с другом.	0.515	x.xx
D26	Я не возражаю, если другие отвергают меня.	49.784	10.390	39.827	Мне не нравится быть отвергнутым другими.	1.599	0.10
E14	Я не забочусь об отношениях.	44.082	10.612	45.306	Меня волнуют отношения.	0.203	x.xx
E33	Меня не волнует, что обо мне думают другие.	49.796	11.020	39.184	Мне не все равно, что обо мне думают другие.	1.761	0.05
F4	Мне трудно нравиться другим.	40.090	11.712	48.198	Я склонен нравиться другим.	1.286	-0.10
F6.	Я не люблю сближаться с другими.	42.793	14.865	42.342	Я предпочитаю связи с другими.	0.073	-. --
[6]	**[Не ориентированные на аффинити]**	-	-	-	**[ориентированные на сродство]**		
A17	Я предпочитаю расставаться быстро и в короткий срок.	45.946	13.514	40.541	Я стараюсь иметь долгосрочные отношения с другими людьми.	0.866	-. --
E9	Я предпочитаю быть отчужденным от других.	46.122	15.510	38.367	Я предпочитаю быть в близких отношениях друг с другом.	1.321	0.10
F3	Я не предпочитаю дарить подарки другим.	43.694	14.414	41.892	Я предпочитаю дарить подарки другим.	0.290	-. --
F32	Я смотрю на вещи в денежном выражении.	36.036	13.514	50.450	Я не смотрю на вещи в денежном выражении.	2.309	-0.05
[7]	**[Либерализм]**	-	-	-	**[Регулирование]**		
Пункт	**Описание товара**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета**	**-Z-score**	**Значимь**

№	(Гипотеза = Сухой)				(Гипотеза = Влажный)		
C20	У меня слабый настрой на говнистость.	38.462	19.005	42.534	У меня сильное чувство смирения.	0.673	x.xx
C27.	Я считаю, что если я добиваюсь какого-то достижения в одиночку, то это заслуга только меня, а окружающие не имеют никакого значения.	38.462	21.267	40.271	Я приписываю достижение всем окружающим.	0.303	x.xx
D2	Я предпочитаю свободную конкуренцию друг с другом.	48.052	15.152	36.797	Я не предпочитаю свободную конкуренцию друг с другом.	1.857	0.05
D9.	Я обращаю внимание на сильные и выдающиеся стороны моих учеников. (Я уделяю им внимание.)	37.662	25.108	37.229	Я обращаю внимание (во время выставления оценок) на слабые стороны и недостатки ученика. (Я обращаю на них внимание.)	0.076	--. --
E8	Я предпочитаю соперничать друг с другом.	37.551	18.776	43.673	Я не предпочитаю соперничать друг с другом.	1.063	x.xx
E16.	Я ценю людей с более высокими способностями выше, чем людей с более низкими способностями.	44.898	17.143	37.959	Я отношусь к людям с более высокими способностями так же, как и к людям с более низкими способностями.	1.193	-. --
[8]	**[Ориентированный на автономию]**	-	-	-	**[Гетерономно-ориентированный]**		
Пункт №	**Описание товара (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
A10.	Меня не волнует, что обо мне думают окружающие.	47.748	10.811	41.441	Меня волнуют взгляды окружающих, когда я предпринимаю какие-либо действия.	0.995	--. --
D18	Я не возражаю, если другие смеются надо мной, когда я совершаю ошибки.	49.351	12.987	37.662	Меня волнует, если я терплю неудачу и другие смеются надо мной.	1.904	0.05
D19	Я не чувствителен к изменениям в настроении окружающих меня людей.	30.736	16.017	53.247	Я чувствителен к изменениям в атмосфере окружающих меня людей.	3.733	-0.01

D39.	Я не ценю сотрудничество.	44.589	17.316	38.095	Я ценю сотрудничество с окружающими меня людьми.	1.085	--. --
E6	Я не застенчив.	46.939	15.918	37.143	Я застенчив.	1.672	0.05
E24	Я не забочусь о своей внешности.	41.633	13.469	44.898	Я забочусь о своей внешности.	0.549	x.xx
[9]	**[Ориентирован на антисинхронизацию]**	-	-	-	**[ориентированный на синхронизацию]**		
E29	Я предпочитаю дискутировать с другими людьми, у которых разные мнения.	41.633	17.551	40.816	Я не люблю дискутировать с другими людьми, имеющими разные мнения.	0.141	-. --
[10]	**[Антиавторитаризм]**	-	-	-	**[Авторитаризм]**		
E2	Я не уважаю иерархические отношения.	49.796	7.755	42.449	Я уважаю иерархические отношения на работе.	1.197	-. --
E4	Я бунтарь.	40.000	28.980	31.020	Я послушный.	1.668	0.05
E13.	Я не ценю использование почетных званий.	39.592	18.367	42.041	Я ценю использование почетных знаков.	0.424	x.xx
E21	Я менее склонен следовать тому, что говорят другие люди с более высоким статусом, чем у меня.	31.837	30.204	37.959	Я с большей вероятностью буду подчиняться тому, что говорят другие, выше меня по статусу.	1.147	x.xx
[11]	**[Уважение к частной жизни]**	-	-	-	**[Антиприватность]**		
Пункт №	**Пункт Описание (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
A8	Я не забочусь о других вне работы.	43.243	15.315	41.441	Я забочусь о своих личных делах вне работы.	0.292	-. --
C11	Я готов знать только одну сторону истории.	39.367	15.837	44.796	Я стараюсь знать все стороны других людей.	0.880	x.xx
D11.	Меня не волнует, каким меня видят другие.	46.753	8.658	44.589	Мне не все равно, каким меня видят другие.	0.344	-. --
[12]	**[Ориентирован на антиуниформизм]**	-	-	-	**[ориентированный на единообразие]**		
Пункт №	**Описание товара (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
B8	Я не предпочитаю расплывчатые и	46.364	20.909	32.727	Я предпочитаю двусмысленные и	2.274	0.05

	гибкие выражения.				гибкие выражения.		
[13]	**[Рационально-ориентированный]**	-	-	-	**[Иррационально-ориентированный]**		
(Нет.)							
[14]	**[Ориентированные на динамику]**	-	-	-	**[Статический ориентированный]**		
Пункт №	**Описание элемента (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
C7.	Я активен в движении.	42.081	25.339	32.579	Я пассивен в действии.	1.635	0.10
D1.	Я действую добровольно, без внешнего давления.	45.455	14.719	39.827	Я бы не стал двигаться от себя без внешнего давления.	0.926	--. --
D5	Я активен (активна) в действиях.	38.095	24.242	37.662	Я неактивен	0.076	--. --
D16	У меня слабое чувство виктимизации.	44.156	23.810	32.035	У меня сильное чувство виктимизации.	2.111	0.05
F39.	Я активно участвую в движении.	45.045	22.973	31.982	Я не активен.	2.218	0.05
[15]	**[Ориентирован на нон-фикшн]**	-	-	-	**[ориентированные на фиксацию]**		
(Нет.)							
[16]	**[Ориентированные на оригинальность]**	-	-	-	**[ориентированные на прецедент]**		
C21	Я готов иметь дело с незнакомыми людьми.	38.462	24.434	37.104	Я общаюсь только с известными людьми.	0.232	-. --
F23	Я смело иду на риск.	45.045	21.622	33.333	Я стараюсь делать только то, что безопасно.	1.971	0.05
C35.	Мне нравится разрушать вещи.	33.484	27.149	39.367	Я не хочу уничтожать вещи.	1.025	x.xx
[17]	**[Ориентирован на открытость]**	-	-	-	**[Ориентированные на закрытость]**		
Пункт №	**Описание элемента (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
F5.	Я предпочитаю помогать незнакомым людям.	41.441	25.676	32.883	Я предпочитаю помогать только незнакомым людям.	1.479	0.10
F8	Мне удобно знакомиться с новыми людьми.	47.297	11.261	41.441	Мне некомфортно знакомиться с новыми людьми.	0.926	--. --
F13	Я предпочитаю принимать решения о чем-либо публично.	41.892	15.766	42.342	Я предпочитаю принимать решения за закрытыми дверями.	0.073	x.xx
F14	Я доверяю первому	23.423	18.468	58.108	Я не доверяю	5.723	-0.01

	встречному.				человеку, если не знаю его или ее в течение некоторого времени.		
F34	Я предпочитаю держать вещи открытыми для внешнего мира.	47.748	17.117	35.135	Я предпочитаю держать все в секрете среди своих сверстников.	2.064	0.05
[18]	**[ориентированные на судебные разбирательства]**	-	-	-	**[ориентированные на примирение]**		
Пункт №	**Пункт Описание (Гипотеза = сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = влажный)**	**-Z-score**	**Значимь**
A6.	Я предпочитаю конфронтацию, судебные разбирательства.	29.279	16.667	54.054	Я не люблю конфронтацию и судебные разбирательства и стараюсь примириться.	4.044	-0.01
B5.	Я не ценю гармонию с окружающим миром.	44.091	23.182	32.727	Я ценю гармонию с окружающим миром, когда предпринимаю действия.	1.923	0.05
B16.	Я не ценю гармонию внутри группы.	41.818	20.455	37.727	Я ценю гармонию в своей группе.	0.680	-. --
-	**Другое**						
Нет.	**Пункт Описание (Гипотеза = Сухой)**	**-Сухой-**	**Ни то, ни другое**	**-Сухой-**	**Описание предмета (Гипотеза = Влажный)**	**-Z-score**	**Значимос**
	(американо-японский)						
C32.	Я американец.	44.796	21.719	33.484	Я японец по своему мышлению.	1.901	0.05
	(мужское - женское)						
C18.	Я придерживаюсь патерналистских взглядов.	35.294	28.959	35.747	Я материнский по своей природе.	0.080	x.xx
E10.	У меня сильная связь с отцом.	28.571	39.184	32.245	У меня сильная связь с матерью.	0.737	x.xx
	(Городские - сельские)						
(Нет)							
	(Холодная - теплая)						
(Нет)							
	(Липкий - не липкий)						
(Нет)							
	(Твердый - мягкий)						
F10	Я предпочитаю что-то твердое.	39.640	27.477	32.883	Я предпочитаю что-то мягкое.	1.182	-. --

	(легкий - тяжелый)						
C37.	Я предпочитаю, чтобы вещи были невесомыми (легкими).	35.294	20.362	44.344	Я предпочитаю, чтобы вещи имели вес.	1.508	-0.10
	(Крупный масштаб - мелкий масштаб)						
F12	Я придаю значение только грубым вещам.	44.595	18.919	36.486	Я уделяю внимание деталям.	1.342	0.10
F15	Я агрессивен в жестах.	39.189	28.378	32.432	Я аккуратен в жестах.	1.190	--. --
	(абстрактное - конкретное)						
F21.	Я предпочитаю абстрактное.	33.333	17.117	49.550	Я предпочитаю конкретное.	2.654	-0.01
	(Агрессивный - Неагрессивный)						
(Нет)							
	(Трудно рвать - легко рвать)						
F29.	Я не склонен к слезам.	42.342	13.964	43.694	Я слезлив.	0.217	x.xx
	(У меня сильное чувство долга - У меня слабое чувство долга)						
D3	У меня мало человечности.	45.887	16.883	37.229	Я добродушный человек.	1.443	0.10
D38	Я не праведный человек.	38.528	20.779	40.693	Я лояльный человек.	0.370	x.xx
	(Молодой - старый)						
(Нет)							
	(Демократический - недемократический)						
(Нет)							

Дата первой публикации: Июль 1999 - ноябрь 2001.

Опрос сухих и влажных личностей и отношения к ним, основанный на классификации по четырем классам.

Результаты ответов

Период получения ответов.
Одна неделя в середине февраля 2001 года.

Количество ответов 1043

Мужчины 36,146%

Женщины 63,854%

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

Процент респондентов
Сухость/мокрость в сочетании/конфликте 7,670%
Чисто сухой 74,784%
Чисто влажный 5,273%
Недифференцированный 12,272%

Результаты ответов
Суждение о сухости

Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
5	Мне не нравится общаться с другими людьми.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
7	Мне не нравится, когда моя свобода действий регулируется.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Не подвержены влиянию окружающих тенденций	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Я не хочу быть в гармонии с окружающим миром.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
12	Я откровенен в своих высказываниях.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Я рассудителен в своем мышлении.	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
18	Я предпочитаю быть отдельным и независимым от других.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Я предпочитаю находиться в отдельной комнате по одному.	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)

21	Я ценю разнообразие людей.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Мне не нравится быть привязанным друг к другу.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Я один могу решить, как мне действовать в будущем.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
27	Мне не нравится следить друг за другом.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	Я стараюсь, чтобы все было черно-белым.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Я придерживаюсь научного мышления.	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	У меня быстрый темп в принятии решений.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
34	Я предпочитаю быть один и отдельно от других.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Мне не нравится создавать фракции.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
36	Я объективен в своем взгляде на вещи.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Я не люблю сплетничать о других.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
42	Я не встречаюсь друг с другом, если нет какой-то цели.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Я не предпочитаю контакт "кожа к коже" с другими людьми.	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	Я не люблю играть с куклами.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Я не предпочитаю отношения между родителями и детьми.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
46	Я могу свободно передвигаться, не	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779

	привязываясь к отношениям.					
48	Я предпочитаю идти в разных направлениях друг от друга.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	Я стараюсь прояснить свои дальнейшие действия.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
51	Я придерживаюсь делового стиля мышления.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Я не люблю, когда меня портят.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
58	Я не люблю, когда меня развлекают.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	Я не боюсь изолировать себя от окружающего мира.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)
61	Я не люблю смешивать свою общественную и личную жизнь.	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794
64	Я не люблю тащить за собой других.	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	Я стараюсь быть уникальным.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
Нет.	Приговор	Сухость 5 (высокая)	Сухость 4	Сухость 3 (средняя)	Сухость 2	Сухость 1 (низкая)

Влажность Суждение

Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
2	В общении предпочитаю опираться друг на друга.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	Я стараюсь плотно разместиться в небольшом пространстве.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	Я стараюсь быть бок о бок с окружающими меня людьми.	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)

6	Я ценю непотизм (связи) в общении.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Я придерживаюсь брендов при покупке вещей.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
11	Мне нравится вмешиваться в личную жизнь других людей.	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	Я медлителен в движениях.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Я предпочитаю аграрный образ жизни.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
16	Я стараюсь делать только то, что предписано.	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	Я предпочитаю закрытые отношения.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	У меня сильное мышление, связанное с запросами.	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
22	Я готов раскрывать свою внутреннюю жизнь перед другими.	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	Мне не нравится, если на встрече нет предварительной поддержки.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
26	Я предпочитаю подражать другим.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
31	Я предпочитаю иметь застойный персонал.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Я предпочитаю следовать статус-кво, как он есть.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Меня волнует только то, что происходит в группе, к которой я принадлежу.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
37	Я предпочитаю	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627

	сдерживать действия друг друга.					
38	Мне не хватает самостоятельности в действиях, которые я предпринимаю.	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	Я стараюсь быть частью мейнстрима.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
41	Я исключаю людей, не входящих в круг моих друзей, для общения.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
47	Я легко поддаюсь влиянию мнений окружающих меня людей.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Я предпочитаю доносить властям.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
52	В своем социальном взаимодействии я стараюсь проводить различие между внутренними и внешними людьми.	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134
53	Мне свойственна настойчивость в общении.	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	Я предпочитаю группы/организации, которые трудно покинуть после вступления в них.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
56	Я нетерпим к людям, которые имеют мнение, отличное от моего.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Я всегда забочусь о том, чтобы произвести хорошее впечатление на окружающих.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	Я несу совместную ответственность с окружающими меня сверстниками за любые ошибки,	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969

	совершенные одним человеком.					
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
62	Я верю в религию.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	Я ставлю интересы группы, к которой я принадлежу (выше своих личных интересов).	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
Нет.	Приговор	Влажность 5 (высокая)	Влажность 4	Влажность 3 (средняя)	Увлажнение 2	Влажность 1 (низкая)
66	Я не очень хорошо умею пользоваться компьютером.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Анкетный опрос о взаимосвязи между женственностью и влажностью.

Результаты ответов

Период получения ответов 15 апреля 2000 года - 18 апреля 2000 года

Количество ответов 207

Мужчины 41,063%
Женщины 58,937%

10's 33.333%
20's 56.522%
30's 7.246%
40's 2.899%
50's 0.000%
60's 0.000%
70's 0.000%

Процентное соотношение респондентов

	1. индивидуализм - коллективизм					
Нет.	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобный.**	**Я ни то, ни другое.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	-7
1	Я предпочитаю действовать в одиночку.	31.884	15.459	52.657	Я предпочитаю действовать в группах или объединениях.	3
18	Я предпочитаю быть отдельным и независимым от других.	24.638	20.773	54.589	Я предпочитаю быть единым/ интегрированным с другими.	4

34	Я предпочитаю быть одиноким и отделенным от других.	32.850	15.459	51.691	Я не предпочитаю идти своим путем в одиночестве и отдельно от других.	2
	Ориентированный на независимость - Ориентированный на взаимозависимость					
Нет.	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобен.**	**Я не женоподобен**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
2	Я предпочитаю быть независимым друг от друга.	28.019	14.976	57.005	Я предпочитаю опираться друг на друга в общении.	4
19	Я независимый человек.	22.705	17.391	59.903	У меня сильная ориентация на клиента.	5
35	Я не склонен к созданию группировок.	33.333	13.043	53.623	Я стремлюсь создать фракцию.	3
	3. ориентирован на широкий разброс - ориентирован на перенаселенность					
Нет.	**Пункт (сухой)**	**Я женоподобен.**	**Я не женоподобен**	**Я женоподобный.**	**Пункт (влажный)**	**-Z**
3	Я стараюсь оставаться рассеянным в большом пространстве.	33.333	16.908	49.758	Я стараюсь быть тесным в маленьком пространстве.	2
20	Я предпочитаю находиться в отдельной комнате по одному.	34.300	15.459	50.242	Я предпочитаю находиться в большой комнате с большим количеством людей.	2
36	Я объективен в своем взгляде на вещи.	36.232	17.391	46.377	Я не объективен.	1
	4. уважение к разнообразию - ориентированность на единообразие					
Номер	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
4	Я не стараюсь быть однобоким.	30.918	15.942	53.140	Я стараюсь быть бок о бок с окружающими меня людьми.	3
21	Я ценю разнообразие	43.961	16.425	39.614	Я стараюсь помещать людей в	0

	людей.				единую систему координат.	
	5. ориентированность на нечеловека - ориентированность на человека					
Нет.	**Содержание пункта (в сухом виде)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	-Z
5	Мне не нравится взаимодействовать с другими людьми.	13.043	25.604	61.353	Я предпочитаю общение с другими людьми.	8
22	Я неохотно раскрываю свою внутреннюю жизнь перед другими.	29.952	21.739	48.309	Я охотно раскрываю свой внутренний мир перед другими.	2
	6. неаффинити-ориентация - аффинити-ориентация					
Пункт №	**Содержание пункта (в сухом виде)**	**Я женоподобен.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	-Z
6	Я не ценю непотизм (связи).	29.952	20.290	49.758	Я ценю непотизм (связи) в общении.	3
23	Я не возражаю, если нет предварительной договоренности.	27.053	21.739	51.208	Я не возражаю, если на встрече нет предварительной договоренности со мной.	3
	7. либерализм-регулирование					
Нет.	**Пункт Описание (сухой)**	**Я женоподобен.**	**Я не женоподобен**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	-Z
7	Мне не нравится, когда регулируют мою свободу действий.	53.140	13.527	33.333	Я предпочитаю, чтобы моя свобода действий регулировалась.	3
24	Я не люблю, когда меня привязывают друг к другу.	39.130	13.527	47.343	Я предпочитаю держать друг друга в рабстве.	1
37	Я не люблю проверять действия друг друга.	38.647	17.391	43.961	Я предпочитаю контролировать поведение друг друга.	0
	8. автономия-ориентация-другая-ориентация.					
Нет.	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	-Z

8	Я не подвержен влиянию (влиянию) окружающих меня тенденций	30.918	14.010	55.072	На меня влияют окружающие меня тенденции.	3
25	Я один могу определить свой будущий курс.	32.850	12.560	54.589	Я не могу принять решение (под влиянием окружающих)	3
38	У меня есть самостоятельность в действиях, которые я предпринимаю.	27.536	15.942	56.522	Мне не хватает самостоятельности в своих действиях.	4
	9. антисинк-ориентация - синк-ориентация					
Нет.	**Содержание пункта (сухой)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
9	Я стараюсь быть автономным и не вписываюсь в окружающую обстановку.	31.401	14.976	53.623	Я хочу быть в гармонии со своим окружением.	3
26	Я не люблю подражать другим.	33.816	15.942	50.242	Я предпочитаю подражать другим.	2
39	Я принадлежу к меньшинству и нормально к этому отношусь.	29.469	17.874	52.657	Я стараюсь быть членом мейнстрима.	3
	10. антиавторитаризм - авторитаризм					
Нет.	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобен.**	**Я не женоподобен**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
10	Я не приверженец брендов.	27.536	16.908	55.556	Я придирчиво отношусь к брендам при покупке вещей.	4
	11. уважение к частной жизни - антиприватность					
Пункт №	**Пункт (сухой)**	**Я женоподобен.**	**Я ни то, ни другое.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (влажный)**	**-Z**
11	Я не вторгаюсь в личную жизнь других людей.	27.053	14.493	58.454	Я готов вмешиваться в частную жизнь других людей.	4
27	Мне не нравится следить друг за другом.	43.478	10.628	45.894	Я предпочитаю следить друг за другом.	0

40	Я не люблю сплетничать о других.	15.942	14.493	69.565	Я предпочитаю сплетничать о других.	8
	12. анти-ориентированность на неоднозначность - ориентированность на неоднозначность					
Пункт №	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобен.**	**Я не женоподобен**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
12	Я прямолинеен в своих высказываниях.	33.816	14.493	51.691	Я косвенный и эвфемистичный.	2
28	Я стараюсь, чтобы все было черно-белым.	36.232	19.807	43.961	Я стараюсь, чтобы все было неоднозначно.	1
	13. рационально-ориентированный - иррационально-ориентированный					
Нет.	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
13	Я рационален в своем мышлении.	39.614	22.705	37.681	Я иррационален.	0
29	Я научен в своем мышлении.	24.638	28.502	46.860	Я ненаучен.	3
	14. динамически-ориентированный - статически-ориентированный					
Нет.	**Содержание пункта (в сухом виде)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
14	Я быстро двигаюсь.	22.705	28.986	48.309	Я медлителен в движениях.	4
30	У меня быстрый темп в принятии решений.	26.087	21.256	52.657	У меня медленный темп.	4
	15. ориентированный на нефиксацию - ориентированный на фиксацию					
Нет.	**Содержание пункта (в сухом виде)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
15	Я предпочитаю кочевой образ жизни.	34.783	25.604	39.614	Я предпочитаю аграрный образ жизни.	0
31	Я предпочитаю,	33.333	27.536	39.130	Я предпочитаю,	0

	чтобы персонал работал в потоке.				чтобы в кадровых делах был застой.	
	16. ориентированность на оригинальность - ориентированность на прецедент					
Номер	**Содержание пункта (сухое)**	**Я женоподобный.**	**Я ни то, ни другое.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
16	Я осмеливаюсь делать то, что никогда не делалось раньше.	25.121	20.773	54.106	Я стараюсь делать только то, что уже было сделано раньше.	4
32	Я предпочитаю менять статус-кво.	31.884	23.671	44.444	Я предпочитаю следовать существующему положению вещей.	2
	17. открытая ориентация - закрытая ориентация					
Нет.	**Содержание пункта (в сухом виде)**	**Я женоподобный.**	**Я не женоподобен.**	**Я женоподобный.**	**Пункт (Влажный)**	**-Z**
17	Я предпочитаю открытые отношения.	39.130	22.705	38.164	Я предпочитаю закрытые отношения.	0
33	Меня интересуют вещи вне группы.	36.715	15.942	47.343	Меня интересуют только дела внутри группы, к которой я принадлежу.	1
41	Я принимаю людей, не входящих в мою группу сверстников.	41.546	11.594	46.860	Я исключаю людей, не принадлежащих к моей группе сверстников, при общении.	0

(Примечание.)
"-..." в колонке уровня значимости. Пункты, которые считались сухими в опросе мая-июля 1999 года. (Пункты слева.) Пункты, для которых доля респондентов, оценивших себя как женоподобных, была выше в реальном опросе, но не достигла уровня значимости 0,10.
"x.xx" в колонке уровня значимости. Пункты, которые считались влажными в вышеупомянутом опросе. (Предметы справа.) Предметы, которые были оценены как более женственные в реальном опросе, но не достигли уровня значимости 0,10.

Сухость/мокрость. Японские, восточноазиатские и западные личности и установки. Анкетный опрос о взаимосвязи между двумя вышеперечисленными пунктами.

Результаты

Период ответа: Конец октября 2000 года.

Количество респондентов 200

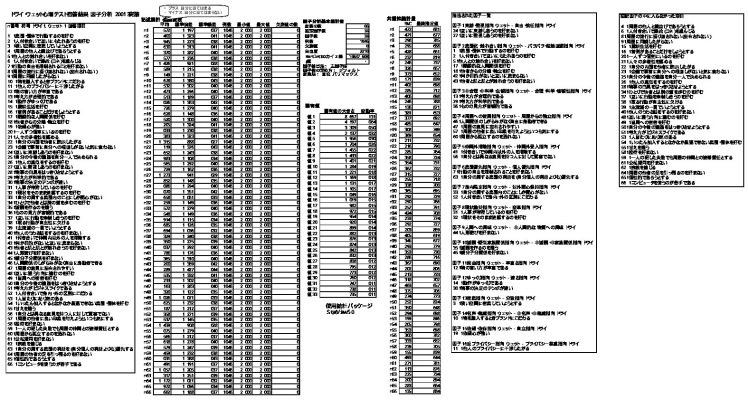
Мужчины 43,500%
Женщины 56.500%

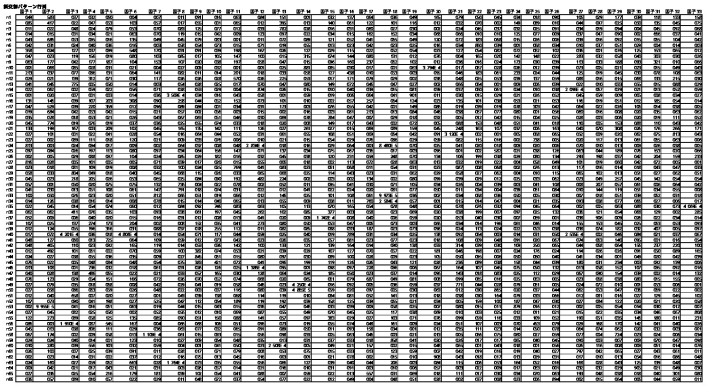
10's 34.000%
20's 53.000%
30's 10.500%
40's 1.500%
50's 0.500%
60's 0.500%
70's 0.000%

Коэффициент реагирования↓

	Европа/США/Япония/Восточная Азия					
Нет.	Предложение	Численное и графическое представление соотношения ответов				
		Очень сухой	Несколько сухой	Ни то, ни другое	Несколько влажный	Очень влажный
1	Более восточноазиатские (т.е. корейцы, тайваньцы, филиппинцы ...)					
		8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Больше японцев					
		9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Более западный					
		22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Факторный анализ сухих и влажных личностных качеств и установок. Результаты. Список числовых данных.





Связь между сухими и влажными личностными качествами и установками и молекулярными моделями движения газообразных жидкостей. Анкетный опрос для подтверждения результатов. Результаты.

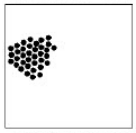
「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

回答期間 2005.03.25～03.28
回答人数 200

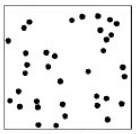
性別
男 33.500%
女 66.500%

年齢
10代 45.000%
20代 37.000%
30代 12.500%
40代 3.500%
50代 1.500%
60代 0.500%
70代 0.000%

↓人々の行動の様子を早送りで縮小表示したと称したビデオ
（どの程度ドライ、ウェットと感じられるかの評価対象）静止画



↑液体分子運動映像 Ar(アルゴン) 20K(絶対温度)



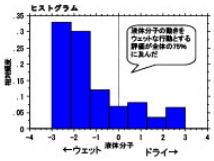
↑気体分子運動映像 Ar(アルゴン) 300K(絶対温度)

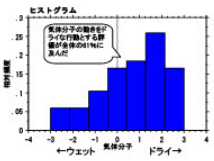
度数分布 ： 液体分子

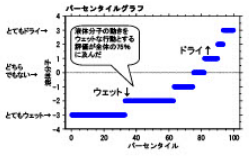
	下限 (≦)	上限 (<≦)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

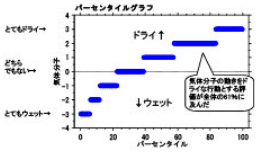
度数分布 ： 気体分子

	下限 (≦)	上限 (<≦)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	33	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	33	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000









記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.802
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

液体分子の評価の平均は、かなりウェット

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.795
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

気体分子の評価の平均は、ややドライ

t検定（対応あり）
仮説平均値の差= 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子、気体分子	-2.160	199	-10.845	< .0001

(差の値 = 液体分子評価値 - 気体分子評価値)
(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

ドライ・ウェット評価の平均値が、液体分子と気体分子とで、明らかに有意差あり（液体分子の方がウェット）

2 群の符号検定（対応あり） ： 液体分子、気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	< .0001

(差の値 = 液体分子評価値 - 気体分子評価値)
(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

液体分子をよりウェットと評価した回答者数の方が、有意に多かった

Личность и ощущения, восприятие. Светлое и темное. Тепло и холодно. Твердый и мягкий. Свободный и тугой. Напряженный и расслабленный.

Ивао Отсука

Личность и ощущения, восприятие. Светлое и темное. Тепло и холодно. Твердый и мягкий. Свободный и тугой. Напряженный и расслабленный.

О светлых и темных личностях

Описание: о светлой и темной личности

2001.11-2005.09 Впервые опубликовано
1.введение
Я часто вижу людей, которые говорят: "Я хочу быть более жизнерадостным, но... Я хотел бы стать более жизнерадостным, но..." Я часто вижу людей, которые просят у меня психологического совета. Или примерно в 1990 году, когда японское общество находилось в эпоху пузырей, было обычным делом слышать, как люди говорят: "Человек должен иметь более яркий корень". Таким образом, кажется, что обладание более яркой личностью, как правило, рассматривается как желанная вещь для людей.
Однако традиционная психология еще не проанализировала и не упорядочила, какая личность считается яркой или темной, и необходимо более глубокое понимание.
2. Что такое яркая личность?

В следующей таблице приведены факторы, привносящие жизнерадостность в личность, путем сбора и группировки прилагательных, создающих впечатление жизнерадостности, в формате таблицы.

Таблица_1

---

3. Корень яркости характера

Яркость, по сути, ощущается, когда физический свет стимулирует рецепторные клетки (шишки, стержни) в зрении человека, чтобы послать информацию о яркости в нервную систему. В этом отношении физический "свет" (солнечный свет, флуоресцентный свет...) является источником яркости.

Можно сказать, что "яркость" имеет фундаментальное положительное значение для человека, так как она делает человеческое зрение эффективным и значительно улучшает нашу способность адаптироваться к окружающей среде. Это источник положительного восприятия "яркости" в нашей личности.

В результате обретения яркости света, человек получает различные преимущества в жизни, и наоборот, когда личность человека имеет те же преимущества, что и такая яркость, его личность воспринимается как "яркая". Тот факт, что в сердце человека есть нечто, соответствующее "свету", "солнцу" или "лампе", освещающей окружающее пространство, или обладающее теми же характеристиками, что и свет, приводит к тому, что личность человека становится ярче.

Яркая личность представлена белым или бледно-желтым цветом. Считается, что можно осветлить свой характер, стремясь иметь характер, соответствующий прилагательным, относящимся к "освещённости" в вышеприведённой таблице.

4. Организация результатов темной личности

С другой стороны, "темные" и "глубоко укоренившиеся" личности можно резюмировать, изменив содержание "светлых" личностей, в частности, как показано в следующей таблице.

Таблица_2

В двух словах можно сказать, что темная личность указывает на то, что разум человека находится в состоянии "темноты" или потери света. Как цвет, темная личность представлена черным или темно-серым цветом.

5. Яркое общество

Легкость или тьма общества могут определяться теми же факторами, которые определяют легкость или тьму характера.

Например, "Движение к светлому обществу", ежегодно проводимое японским министерством юстиции, считается движением по построению светлого общества, свободного от преступности, путем углубления понимания вопросов предупреждения преступности и правонарушений и реабилитации тех, кто совершил преступления, а также людьми, совместно работающими на своих соответствующих позициях. В этом случае преступность является символом темноты, такой как злоба и негативность, и именно наша попытка придать "темным" преступникам положительные качества, такие как справедливость и полезность для других, как "свет" через реабилитацию, приводит к "осветлению".

С другой стороны, "НЕТ", которые не выходят в общество и не живут затворничеством или не работают, принося пользу обществу, а вместо этого слоняются и ничего не делают, также являются социально "темными" в том смысле, что они не выходят и не пытаются быть в светлом свете внешнего мира или заниматься какой-либо деятельностью, приносящей пользу обществу. Тот факт, что многие из этих людей, которые имеют негативные ценности в других отношениях, являются молодыми людьми, которые являются будущим Японии, является тем, что делает нынешнее японское общество темным.

Короче говоря, "светлое общество" - это общество, в котором ликвидируется патологическая часть общества, угрожающая стабильной и здоровой жизни людей или теряющая свою эффективную функцию, и в котором люди активно участвуют в работе, эффективно приспосабливающейся к изменяющейся окружающей среде.

С точки зрения характера и общества можно широко сказать, что "более пригодное для жизни и хорошо функционирующее" =

"позитивное" = "светлое", а "трудное для жизни и неспособное функционировать" = "негативное" = "темное". В этой связи можно сказать, что существует глубокая взаимосвязь между понятиями "яркость" и "(социальное) функционирование".
Светлое общество" - это такое общество, которое дает всем надежду или "свет" на позитивную жизнь в будущем. Эта надежда или свет исходит от "позитивного" взгляда в будущее, то есть от перспективы лучшей жизни или лучшего выживания, которая открывается внизу, как при взгляде с ясной вершины горы, ясной и широкой и прозрачной.
То, как нервная система человека связывает чисто визуальное "яркость" с более задумчивым, ценностно-ориентированным "яркостью", как, например, вид с ясной горной вершины, до сих пор непонятно. Я надеюсь прояснить эту связь в будущем.
6. Подтверждение анкетным опросом
Был проведен веб-опрос на предмет правильности приведенного выше объяснения, а также на предмет того, действительно ли "яркая" личность воспринимается как "более яркая", чем ее противоположность.
В частности, пользователям, пришедшим на сайт автора для прохождения психологического теста, была раздана анкета о "ярких" и "темных" личностях, а также был установлен барьер, в котором им предлагалось ответить на следующие вопросы: "Если Вы ответите на следующую анкету, то сможете пройти психологический тест.
Результаты показали, что 11 из 14 пунктов, которые были сочтены "ярче" в приведенном выше объяснении, были, по сути, статистически значимо "ярче" в большинстве пунктов, что свидетельствует о том, что объяснение было в основном правильным.
С другой стороны, был один пункт, который существенно не отличался (3. "не перевернутый/перевернутый"). Возможно, это связано с тем, что выражение "двухсторонний" было трудно понять для младших респондентов, которые были основными.
Два пункта были статистически значимы как "более яркие", но процент не достигал 50% (12. "блестящие" и 14. "быстрые"). Не исключено, что по этим пунктам можно утверждать, что они "указывают на более яркую личность".
Время ответа
середина сентября 2005 года

Количество ответов 203
Мужчина 32,512%
Женщины 67,488%
Подростки 44,335%
20s 35.468%
30s 14.778%
40s 3.941%
50s 1.478%
60s 0.000
70s 0.000
Соотношение реакций

Таблица_3

[Основная ссылка]
Синмейхан Кокуго Джитен, пятое издание, Сансейдо, 1997 г.
Синджигенс, пересмотренное издание, Кадокава Шотен, 1994 г.
Гениальный японско-английский словарь, Тайсюкан Сотэн, 1998 г.
Тезаурус RANDOM HOUSE, Random House Inc.
c) 2001-2005 годы Впервые опубликовано

О соотношении между сухим/мокрым и теплым/холодным/ светлым/темным.

c) 2002 год.2-10 Впервые опубликовано
[Аннотация]
В тексте мы обсудим, как сухие/морские ощущения связаны с теплыми/холодными и светлыми/темными.
Чувства сухо-мокрое, теплое и холодное, светлое и темное воспринимаются различными сенсорными режимами, и следующие взаимосвязи между ними считаются верными.

Таблица_4

---

1. Сухость и ощущение тепла/холода

Мы чувствуем "тепло", когда температура объекта близка к температуре нашего собственного тела, и мы чувствуем "холод", когда температура намного ниже температуры нашего тела.
Если объект с температурой тела, который заставляет вас чувствовать себя "тепло", находится рядом с вами, вы чувствуете температуру тела другого человека рядом с вами, и вы чувствуете себя "тепло". Если между вами и другим человеком нет пространства, то теплый воздух между вами и другим человеком не выходит из тепла вашего тела. С другой стороны, если вы отделены друг от друга, вы чувствуете себя "холодно", потому что между вами и другим человеком есть разрыв, позволяющий холодному ветру войти в разрыв между вами и другим человеком.
Это относится не только к физическому расстоянию, но и к психологическому расстоянию. Когда между вами и другим человеком больше нет расстояния, и у вас есть сильное чувство психологического единства, слияния и близости, вы чувствуете "тепло" по отношению к другому человеку. Затем, оседая и обустраиваясь, мы можем поддерживать состояние психологической близости и взаимной "теплоты" друг к другу. Если каждый человек не останавливается и двигается в своем направлении, то ощущение единства между ними теряется, и они начинают чувствовать "холод" друг к другу.
Подробнее о психологической теплоте/холодности межличностных отношений смотрите ссылку на страницу оформления интерфейса "Тепло".
В этом случае такие ключевые слова, как психологическое единство, слияние и близость с другим человеком, поддержание статус-кво, связаны с "мокротой" с точки зрения сухо-мокрого измерения, в том смысле, что они ориентированы на психологическую близость друг к другу и на установление места, где они остаются близко друг к другу. То есть попытка психологического единения указывает на то, что в работе действует сила притяжения, подобно силе притяжения, стремящаяся сблизиться и сблизиться друг с другом, что можно рассматривать по аналогии с межмолекулярными силами, действующими между жидкими молекулами реальности, производящими "влажное" ощущение для человека.
Кроме того, тот факт, что они психологически скомпонованы и пытаются поддерживать теплые отношения друг с другом, не

переезжая из одного места в другое, указывает на то, что кинетическая энергия, необходимая для перемещения, мала. Молекулы газа, которые дают человеку сухое ощущение, постоянно перемещаются и занимают большие промежутки между собой, в то время как молекулы жидкости, которые дают нам ощущение влажности, склеиваются и не перемещаются так сильно. Это свидетельствует о том, что кинетическая энергия молекул жидкости низка, а фиксация для того, чтобы оставаться "теплыми", также видна по аналогии с движением влажной молекулы жидкости.
Это "тепло", вызванное "близостью = влажностью", также связано с генетической "близостью". Например, связь "родитель-ребенок" - это сильная, теплая человеческая связь, связанная с высокой степенью генетической общности, или генетической близости.
Можно сказать, что высокая степень общности с другим человеком приносит психологическую близость (теплоту), которая в свою очередь приносит психологическое притяжение (влажность) другому человеку, так как он чувствует притяжение друг к другу и приближается друг к другу и поддерживает это состояние.
Соотношение "теплота = влажность" и "холод = сухость" также подтверждается результатами авторского исследования "Сухость - влажность личности и отношения" 1999 года. Результаты опроса (около 200 респондентов) приведены в следующей таблице. Видно, что процент респондентов, которые описали "холодную" личность как сухую, значительно выше, чем процент респондентов, которые описали "теплую" личность как сухую. Это также показывает, что значительно больший процент респондентов, предпочитающих более холодный синий цвет, чаще оценивают "сухой" цвет, чем те, кто предпочитает более теплый красный.

Таблица 5

---

2. Сухость и свет/темнота
Яркость/темнота имеет много общего с наличием или отсутствием солнечного света в человеческой жизни на Земле. В целом, солнечная погода с солнечным светом - "яркая" и облачная, а дождливая погода без солнечного света - "темная".

Как только дождь перестает выпадать, через некоторое время тепло солнца испаряет дождевую воду и она исчезает с земли. Из опыта известно, что в этом случае влажные лужи, как правило, остаются в тенистых, темных местах все время, в то время как яркий солнечный свет сухой.
Из этого объяснения можно сказать, что корреляция между темным = тенью = тенью = лужей (меньше испарения) = влажным, и светлым = солнцем = испарением = сухим, действительна в человеческой жизни.
В японском языке, например, слово "тень" часто используется для описания характера человека. Этот термин указывает на то, что "инь = темнота" и "влага = влажность" тесно связаны друг с другом, и что они взаимосвязаны.
Из приведенного выше объяснения их можно резюмировать как "легкость = сухость" и "темнота = влажность".
Связанное с этим объяснение легкости/темноты человеческой личности можно найти по ссылке на страницу о "светлой" личности. В принципе, можно сказать, что "светлая" личность может рассматриваться как "сухая".
Другими словами, более вероятной является жизнерадостная личность.
1) Межличностные отношения более сухие в том смысле, что они менее замкнуты и более общительны и более открыты.
(2) Их отношение сухо в том, что они более энергичны, жизнерадостны и активны, что означает, что они хорошо двигаются.
(3) Способ восприятия вещей является рациональным и сухим, поскольку они пытаются воспринимать вещи более ясно и ясно.
По этой причине вещи считаются сухими.
Соотношение "темнота = влажность" и "легкость = сухость" также подтверждается результатами опроса о сухости и влажности в личности и отношении к ней, проведенного автором в октябре 2002 года. В следующей таблице приведены результаты опроса (около 210 респондентов). Видно, что процент респондентов, которые описали личность "Светлее" как сухую, значительно выше, чем процент респондентов, которые описали личность "Темнее" как сухую.

Таблица 6

---

3. Несовместимость между яркой личностью и теплой личностью
Буквальная интерпретация вышеуказанных результатов привела бы к корреляции между "яркой личностью (= сухая личность) = холодная личность" и "темная личность (= мокрая личность) = теплая личность". Это показывает, что существует противоречие между двумя желательными для человека личностями "яркая и теплая личность". Можно сказать, что жизнерадостный и теплодушный человек идеален, но в действительности этого трудно добиться. Короче говоря, "веселая" личность и "теплая" не совместимы.
4. Выражение сухости/мокрытости и цветовая координация
Таким образом, для выражения сухого/морского ощущения на одежде и предметах домашнего обихода с помощью цветов, считается эффективным использование "холодных и ярких" цветов для сухости и "теплых и темных" цветов для влажности.
Для получения более подробной информации см. использование цветов в вышеуказанном разделе [Резюме], в котором обобщенно показано соотношение между сухим/морским и теплым/холодным, светлым/темным.
c) 2002.2-10 Впервые опубликовано

О коварстве

2006.07 Впервые опубликовано
Коварство - это темнота. Это слияние (инь) и влажности (сырость), композитное ощущение.
В повседневной жизни лужа или лужа воды трудно высыхает в темноте и остается влажной жидкой водой навсегда, потому что не подвергается воздействию солнечных лучей, в то время как при свете она высыхает и становится сухой под воздействием солнечных лучей. Короче говоря, соотношение между светом = сухим и темным = влажным сохраняется.
Коварство можно считать состоящим из нескольких факторов: (1) [влажный].
(1) [Влажный] быть липким и прилипчивым к другому человеку, а также многократно и часто быть липким и стойким.
(2) Делать негативные, негативные или контрфункциональные вещи [темным] людям. Делать то, что другой человек не хочет делать,

например, издеваться или преследовать.
(3) [Темнота] Делать что-либо незаконное, что-то, в чем вас обвинят, если вы расскажете о том, что вы сделали, или что-то, что вы не должны делать. Это такие вещи, как совершение актов насилия, лишение людей денег или нарушение прав человека, например, изнасилование.
(4) [Темнота] Делать тайно за кулисами. Делать тайно за кулисами. Не раскрываться. Поверхностно, действовать так, как будто ты делаешь добро или ничего не делаешь. Хорошо украсить поверхность, чтобы выглядело так, как будто снаружи все в порядке. Или они притворяются дружелюбными на поверхности и разговаривают за кулисами.
Эта коварность в межличностных отношениях распространена и во влажном, и во влажном японском социальном климате, и в обществе мура, и является характерной чертой японской культуры, как на работе, так и в школе.
Она также может рассматриваться как женская черта, с частыми межличностными контактами и склонностью к украшению поверхностей.
2006 Впервые опубликовано

О теплой и холодной личности

Описание: о теплой (холодной) личности

(c) 2000.05-2005.09
1.
В наших беседах мы часто слышим такие вещи, как: "Мистер А - расчетливый и холодный" или "Мистер Б - заботливый и теплый". В этом случае холодность характера и личности часто воспринимается как негатив, а тепло - как позитив.
В социальной психологии традиционно отмечается важность межличностной сенсорной оси "холод-тепло".
Например, Asch 1946] указывал, что включение одного слова в черту характера человека может существенно изменить общее впечатление о нем. Говорят, что "холодно-теплая" межличностная ось оказывает большое влияние на общее впечатление о человеке. В этом случае

межличностная сенсорная ось "холод-тепло", как говорят, оказывает большое влияние на общее впечатление о человеке как "центральная характеристика".
Таким образом, можно сказать, что теплота или холодность личности человека оказывает большое влияние на впечатление, которое он производит на людей, с которыми он встречается. Для того, чтобы иметь хорошие отношения с тем, с кем вы собираетесь встречаться, и чтобы они приняли вас положительно, вы должны прилагать постоянные усилия, чтобы иметь "теплую" личность себя.
Кроме того, имея "теплую" личность может снять напряжение и стресс в группе или организации, к которой принадлежит, что может повысить эффективность работы, а также может улучшить стандарты ухода и благосостояния в медицинских и социальных учреждений.
В следующем тексте предлагаются семь принципов и подробный контрольный перечень межличностных отношений, которые придают другому человеку теплое чувство, в виде семи принципов и подробного контрольного перечня.
2.
Как выглядят "теплые" человеческие отношения? Чтобы выяснить это, ниже приводится краткое изложение различных социальных отношений и техник социального взаимодействия (социальных навыков), которые могут быть использованы для достижения тепла в существующих человеческих отношениях.
К социальным отношениям и видам деятельности, которые являются источниками тепла, относятся следующие.
(1a) Друзья, любовники (романтические) и семейные отношения.
(1b) Связанные с кровью, географические и взаимосвязанные общинные отношения (община)
(2) профессиональная деятельность, такая как уход за больными, уход за детьми, социальное обеспечение и консультирование
(3) социальные мероприятия, такие как волонтерство, пожертвования, сбор средств, помощь в конце года

Они должны быть подробно объяснены ниже.
(1) Друзья, любовники и семейные отношения.
(1a) Дружбы
Дружба характеризуется [Thibaut,Kelly 1959] как взаимная выгода,

взаимное притяжение, добровольная взаимозависимость и веселье, с которым нужно быть вместе согласно [Heys 1988], а также близость, привязанность и взаимная поддержка согласно [Райт 1974].
Правила дружбы, согласно [Argyle, Henderson 1985], являются добровольной помощью, уважением частной жизни другого человека, выполнением обещаний, взаимным доверием, заменой другого человека, когда он или она не присутствует, и не ругань другого человека на публике.
Согласно [Накамура 1989], следующие пункты имеют разъясняющую силу в плане дискриминации интимной близости дружеских отношений.
1) Самораскрытие (разговор об увлечениях и интересах, раскрытие личных проблем и опасений).
2) Оценочное поведение другой стороны (обратите внимание на все, постарайтесь каким-либо образом угодить другой стороне)
3) Близкое поведение себя и своих друзей (проводите много времени, чтобы встретиться, приглашайте другого человека на что угодно).
(4) чувство благодарности другой стороне (чувство вины, сожаления)
5) Вовлеченность в отношения (степень, в которой я хочу, чтобы отношения с моим другом продолжались, степень, в которой я глубоко вовлечен в отношения с моим другом).
Чтобы сделать компьютерный интерфейс более дружелюбным, можно попытаться набрать больше баллов по этим пунктам.
Parks & Floyd 1996] дали понять, каковы условия для близкой дружбы и как выражается близость.
1) Самораскрытие (разговоры о чем угодно).
2) Помощь и поддержка (помогать друг другу, быть рядом друг с другом)
3) общие интересы и деятельность (имеющие общую основу, интересы, предпочтения, ценности, убеждения и деятельность)
(4) относительное представление (о значении близости или связи, чтобы выразить)
(1b) Любовные отношения
(1b) Романтические отношения
Романтические любовные отношения считаются теми, которые возникают, когда дружба, описанная выше, носит гетеросексуальный характер, в усиленной форме.

Согласно [Rubin 1970], романтические отношения характеризуются (1) стремлением к близости и зависимости (например, желанием быть вместе), (2) склонностью помогать (подбадривать другого человека, если он в депрессии) и (3) чувством исключительности (желанием доминировать над другим человеком).
(1c) семейные отношения.
Семейные отношения проходят через вышеупомянутые романтические чувства и могут быть разделены на отношения между женатыми людьми (отношения мужа и жены), отношения, которые возникают, когда у пары есть дети и она их воспитывает (отношения родитель-ребенок), и отношения между детьми (отношения брата и сестры). Психология между парами более институционализирована, фиксирована и стабильна, чем в романтических отношениях. Психология между родителями и детьми более кровно связана, и у них более высокая степень взаимной идентичности, что естественно приводит к открытым и безоговорочным отношениям.
(2) Община (по крови, земные связи - связи через общение).
Сообщество - это то, что в социологии называется gemeinschaft, community (MacIver, R.M.) и т.д., "сообщество, в котором люди эмоционально сливаются друг с другом со всей своей личностью и делятся своей судьбой в условиях интимной взаимной любви и понимания".
Согласно [Toennies 1887], внутри сообщества люди эмоционально сливаются друг с другом со всей своей личностью и разделяют свою судьбу в интимной взаимной привязанности и взаимопонимании. Такая взаимная близость, эмоциональное слияние и привязанность являются отличительными чертами психологии сообщества. Именно эти психологические характеристики придают человеку ощущение тепла.
(3) Сестринское дело, уход за детьми, социальное обеспечение и консультирование.
Роль медсестёр (медсестёр), медсестёр в детских садах (медсестёр в детских садах), социальных работников и консультантов заключается в том, чтобы протянуть руку помощи слабым и нуждающимся, например, больным и малолетним детям.
Такая поддержка уязвимых групп населения основывается на идее тепла и сострадания к ним, и в этой связи считается, что теплота по

отношению к людям существует.
(4) Социальная деятельность (добровольчество, пожертвования, сбор средств и т.д.).
В основе социальной деятельности, такой как пожертвования и помощь, лежит идея о том, что мы хотим помочь другим людям, помогая (помогая) нуждающимся. Другими словами, мотивация напрямую связана с теплом сердец людей, когда им помогают другие, и поэтому они хотят поделиться этим теплом с как можно большим количеством людей.
Психологический фон этих теплых отношений можно описать следующим образом: (1) Психологическая близость
(1) Психологическая близость.
Когда вы чувствуете, что другие люди психологически очень близки к вам, вы можете "разогреться" ближе к температуре тела других людей. Таким образом, чувствовать действия других людей как "теплые". Психологическая близость чувствуется, когда другие имеют такое же или такое же представление о себе, а когда другие имеют другое или противоположное представление о себе, это чувствуется как близкое или далекое.
(2) Адаптация к окружающей среде = вклад в поддержание температуры тела.
Мы чувствуем тепло к другим, когда их действия способствуют (помогают) поддержанию температуры нашего собственного тела = поддержка жизни (выживание). То есть, если поведение другого человека помогает одному приспособиться к окружающей среде (выжить в окружающей среде), то один чувствует "тепло" по отношению к другому.
Когда другие (например, родители или друзья) выражают мнение, противоречащее их собственному, мы чувствуем тепло по отношению к ним, когда понимаем, что они думают о нас.

С этой точки зрения, можно сказать, что теплота/холод личности тесно связаны с нашим чувством температуры тела. Если мы можем психологически ощущать тепло температуры тела другого человека, то мы чувствуем "тепло", в противном случае мы чувствуем "холод". Теплые отношения являются психологической основой для сотрудничества людей друг с другом, чтобы выжить в лучших

условиях, и они необходимы для поддержания человеческих чувств. Считается, что теплые отношения делают человека психологически более стабильным и психологически дружелюбным по отношению к другим, а в свою очередь, побуждают его охотно участвовать в кооперативном (заботливом) поведении, необходимом для выживания в суровых природных условиях. Таким образом, теплые отношения могут быть эффективными в стимулировании людей к поведению, которое увеличивает их потенциал для выживания и воспроизводства. Следовательно, теплолюбивые люди будут благоприятны, а холодолюбивые люди будут избегаться.
3.
(1) Отношения с "теплым" восприятием
[Kaiho etal. 1997] установил, что в когнитивной психологии традиционные подходы, которые фокусируются на интеллектуальных аспектах человека, могут рассматриваться как "холодные" и, напротив, подходы, которые фокусируются на человеческих эмоциях, могут рассматриваться как "теплое" познание. Этот вывод позволяет предположить, что богатство человеческих эмоций (радость, гнев, печаль, печаль) ассоциируется с теплотой личности.
(2) Взаимосвязь с потребностями близости.
Если рассматривать социально-психологическую концепцию человеческого желания быть с другими, или "потребности аффинности", и ее связь с психологической теплотой, то предполагается, что мы можем чувствовать тепло других, будучи психологически близки к ним. Можно сказать, что благосклонность и психологическая близость к другим приведет к тому, что окружающие будут дарить психологическое тепло.
(3) Косметическое общение
Согласно [Isozaki 1995], коммуникация между людьми включает в себя следующее
(1) Инструментальная коммуникация как средство достижения целей
(2) коммуникативная (автономная) коммуникация Коммуникация, в которой коммуникация является самоцелью, например, преодоление напряженности.

В теплых и сердечных отношениях друг с другом разговаривать и быть друг с другом приятно и радостно. В этом отношении можно сказать,

что существует большая взаимосвязь между существованием общения на уровне консаматрии и теплом человеческих отношений.
(4) Отношения с "равенством" человеческих отношений
Для установления теплых отношений между людьми считается необходимым равенство с точки зрения отношений и прав. Без взаимного признания равенства и уважения прав друг друга отношения будут "хладнокровными", в которых одна сторона в одностороннем порядке использует и эксплуатирует другую.
Для построения теплых человеческих отношений необходимо относиться друг к другу как к равным и с теплотой, что называется "теплотой взаимности" и "равенством".
(5) Отношения с "социальными навыками
В основе "теплых" социальных отношений и деятельности лежат социальные навыки, которые пытаются создать и сохранить человеческое тепло и сочувствие.
Навыки общения, согласно [Aikawa 1995], определяются как межличностное поведение, которое позволяет нам эффективно реагировать на действия других людей в межличностных ситуациях, чтобы наши отношения с ними были позитивными. Это можно резюмировать с точки зрения отношений между компьютером и другим человеком следующим образом. Другими словами, социальные навыки - это межличностное поведение, которым должны обладать компьютеры для того, чтобы эффективно реагировать на действия других людей в ситуациях использования компьютера таким образом, чтобы отношения между компьютерами и другими людьми были позитивными.
Следует отметить, что социальные навыки сами по себе не выражают теплоту межличностных отношений, поскольку они также используются для описания таких аспектов межличностных навыков, как навык межличностного общения (мастерство) и целостность.
В социальных навыках предметы навыков, связанные с поддержанием межличностных отношений, а также эмпатических и поддерживающих отношений с другими, считаются относящимися к теплу.
Конкретные элементы социальных навыков, связанные с "теплотой", представлены ниже.
1) Некоторые из 100 социальных навыков, перечисленных в [Kikuchi, Horige et al. 1994], и

2) часть шкалы, измеряющая социальные навыки детей в [Shoji et al. 1990], связанная с эмпатической и поддерживающей вовлеченностью
3) Часть шкалы социальных навыков в [Борнместер и др. 1988] [Вада 1991], часть о поддержании отношений, в [Борнместер и др. 1988] [Вада 1991].
(4) Вся шкала KiSS-18, шкала сострадания, в [Кикучи 1988].

4. Резюме (теплые условия)
Исходя из вышеизложенного, в следующей таблице приведено конкретное содержание межличностных отношений, которое можно назвать "теплым".

Таблица 7

Считается, что межличностный характер, выполняющий вышеперечисленные пункты (необходимые условия), дает тепло другому человеку.
В конечном счете, причины тепла этих предметов можно суммировать в следующих двух пунктах.

Таблица 8

(Добавление) О "холодной" личности
Традиционно в деловом мире межличностные отношения рассматриваются как средство или инструмент для достижения какой-либо цели, и основное внимание уделяется повышению производительности или простоте достижения целей и задач, таких как фиксация прибыли и стремление к эффективности.
Тем не менее, такой взгляд, как правило, приводит к холодному, сухому чувству в межличностных отношениях, которое кажется деловым.
Такие межличностные отношения можно назвать "холодным сердцем", когда между ними нет тепла. В этом случае причиной холодности считается эгоцентричный расчет, основанный на эгоизме, думающий только о собственных интересах, а не об интересах и благополучии других.
Такую холодность в межличностных отношениях можно широко

разделить на три категории: "инструментальная холодность", "логическая холодность" и "интеллектуальная холодность".
Инструментальная" межличностная холодность - это те межличностные отношения, которые создаются с точки зрения восприятия межличностных отношений только как средство или инструмент для чего-либо. Эти отношения основаны на предпосылке, что один человек будет использовать другого как своего подчиненного, насколько это возможно, как своих собственных подчиненных, как свои собственные конечности, для достижения максимальных результатов на работе. В этом подходе можно увидеть идею односторонних межличностных отношений доминантно-подчиненных (подчиненных). Такие межличностные отношения порождают "инструментальную" холодность.
Логические" межличностные отношения можно понять только через сокращение всего до 0 или 1, да или нет, да или нет, законные или незаконные, что является способом соотношения, который можно увидеть в традиционных компьютерных техников и законопослушных чиновников. Она характеризуется негибкостью (по книге), отсутствием эмоций (без перегиба), монотонностью реакции (один шаблон, повторение одного и того же действия), а также твердой и холодной текстурой (металлическая, без мягкости). Эти межличностные отношения порождают "логическую" холодность.
В "интеллектуальных" межличностных отношениях люди пытаются "охладить" друг друга, раздавливая самую глубокую эмоциональную сторону человека и извлекая только знания. Они занимаются исключительно улучшением интеллектуальных способностей человека, а не аспектом эмоциональной связи человека. В результате межличностные отношения являются интеллектуально сложными, но холодными и сухими. Эти межличностные отношения приводят к "интеллектуальной" холодности.
Эти "хладнокровные" отношения также называют "геселльшафтом" из теории [Toennies, F., 1887]. Согласно Тоеннису, геселльшафт относится к общественным отношениям, формируемым индивидами для достижения своих целей друг с другом, и эти отношения являются искусственными и механическими, в которых связи между людьми составляют лишь малую часть их личностей. Связь. Там люди действуют в соответствии со своими интересами и расчетом, и

необходимы отдача и контрвыгоды. Кроме того, в этом Geselschaft социальные отношения, независимо от того, как интимные люди могут действовать поверхностно, они все еще находятся в постоянном напряжении и, по сути, отделены друг от друга, несмотря на все связи. На основании вышеизложенного в следующей таблице обобщено специфическое содержание межличностных отношений, которое можно назвать "холодным".

Таблица 9

Считается, что межличностная личность, выполняющая вышеперечисленные пункты (требования), придает другому человеку "холодность".
В конечном счете, причина, по которой эти пункты являются "холодными", заключается в следующем.

Таблица 10

(Приложение) Подтверждение с помощью веб-анкеты
Был проведен веб-опрос, чтобы выяснить, действительно ли вышеприведенные описания теплых и холодных личностей воспринимаются как теплые или холодные.
В частности, на сайте автора была создана анкета о "теплых" и "холодных" личностях, в которой пользователям, пришедшим на психологический тест, задавался вопрос: "Если вы ответите на следующую анкету, вы сможете пройти психологический тест".
Всего на анкету ответили около 200 человек, результаты были проанализированы следующим образом: Все вышеперечисленные описания теплых и холодных личностей на самом деле воспринимались как теплые или холодные.
Время ответа
середина сентября 2005 года
Число ответов 202
мужчина 29,208%
Женщины 70,792%
Подростки 48,515%
20s 30.693%

30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Соотношение реакций

Таблица 11

Для пунктов 1-7, для всех пунктов, сторона предложения, которая изначально предсказывала "теплее", выбиралась как "теплее" чаще и имела статистическую значимость.
[Ссылки.]
Мицуру Айкава 1995 Социальные навыки, под редакцией Кадзуо Огавы, пересмотренное и обновленное издание Словаря социальной психологии Китаодзи Сёбо.
Аргайл, М. Хендерсон, М. 1985 Анатомия отношений Пингвин Книги Хармондворт
Asch,S.E. 1946 Формирование впечатлений о личности : Журнал аномальной и социальной психологии, 41 258-290
Бурнместер, Д., Фурман, В., Виттенберг, М.Т., & Рейс, Х.Т. 1988 Пять областей межличностной компетенции в отношениях сверстников. Журнал "Личность и социальная психология", 55 991-1008.
Дэвис М.Х. 1994 Эмпатия - Социально-психологический подход - Вествью Пресс (перевод Акио Кикути: Социальная психология эмпатии - Основы человеческих отношений - 1999, Кавашима Шотен)
Хейс, Р.Б. 1988 Дружба (In Duck, S. (ред.) Справочник по личным отношениям Вайли Чичестер
Сообщение Идзаки Мики 1995, под редакцией Огавы Кадзуо, пересмотренное и новое издание словаря социальной психологии Китаодзи Сёбо
Хироюки Кайхо (ред.) 1997 Психология "Теплого познания" Канеко Шобо
Кикути Акио 1998 Также наука о сострадании Кавасима Сотрясена
Кикути Акио, Казуя Хоригэ (ред.) 1994 Психология социальных навыков Кавашима Сотэн
Морои Кацухиде, Накамура Масахико и Вада Минору 1999

Сообщение, которое подтверждает знакомство: Встреча, глубина и прощание с Канеко Шобо.
Накамура, Масахико 1989 Изучение развития студенческой дружбы в колледже (I) - Изучение первоначальных различий в отношениях: Исследование катаболического феномена первоначальных различий в отношениях (37-е ежегодное собрание Японской ассоциации динамики групп).
Парки, М., Флойд, К. 1996 Значение для близости и близости в дружбе. Журнал социальных и личных отношений, 13,85-107.
Рубин, З. 1970 Измерение романтической любви, Журнал Личности и Социальной Психологии, 16, 265-273
Кадзуко Шоджи, Масаюки Кобаяси, Сатоши Сузуки 1990 Детские социальные навыки: Их содержание и развитие 32-я ежегодная конференция Японского общества педагогической психологии Сборник трудов 283
Тибо, Дж.У., Келли, Х.Х. 1959 "Социальная психология групп".
Тоеннис, Ф., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Лейпциг (переведено Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten).
Минору Вада 1991 Исследование межличностной компетентности - Создание невербальных и социальных шкал навыков - Журнал экспериментальной социальной психологии 31 49-59
Приложение] Контрольный список "Теплота характера".
Теплая личность", описанная в основном тексте как источник тепла в межличностных отношениях, была определена как набор межличностных контрольно-пропускных пунктов, указывающих на то, что это способ придать тепло людям вокруг вас.
Для того, чтобы извлечь тепло, мы использовали метод мозгового штурма для одного человека, чтобы извлечь правила, которые являются сущностью тепло дающих качеств из каждой социальной связи, деятельности или социального навыка, который является источником тепла.
Элементы, извлеченные и созданные, были классифицированы в соответствии с содержанием резюме.
1. Фаворитизм и близость
2. Приложение
3. Помощь/уход
4. Расслабление и спокойствие

5. Принятие/Эмпатия
6. Богатые эмоции
7. Бесплатное обслуживание
Далее автор организовал извлеченные таким образом элементы в следующие три этапа.
1. Когда другая сторона начинает общаться с другой стороной.
2. когда другой человек находится в середине общения.
3. когда другой человек заканчивает (прерывает) общение в нужное время.
Ниже приведен список простых элементов проверки, которые мы извлекли и организовали для достижения теплой личности.
В таблице "Мистер" - это имя другого человека.

Таблица_12

---

c) 2000-2005 годы Впервые опубликовано

Теплый дизайн интерфейса (дизайн с теплым сердцем)

2000.05

1. введение (хладнокровный холодный интерфейс)
Традиционно создавались различные пользовательские интерфейсы для повышения удобства использования компьютеров, и для их эффективного получения был предложен ряд принципов и рекомендаций по проектированию (например, Эвристическое руководство в [Nielsen 1993] и Восемь золотых правил в [Shneiderman 1992]).
Традиционные принципы проектирования интерфейса пользователя компьютера рассматривают операции с компьютером как средство или инструмент для достижения определенной цели. Основное внимание уделяется повышению производительности, т.е. простоте достижения целей и задач (например, эффективности работы, простоте использования и т.д.) с помощью компьютера.
Однако, эти традиционные руководящие принципы, как правило, приводят к холодному, сухому интерфейсу между компьютерами и пользователями, с деловым ощущением.

Такой интерфейс можно назвать "холодным", в котором между компьютером и пользователем нет теплой крови.
Холодность обычных компьютеров можно широко разделить на две категории: "инструментальная холодность" и "механическая холодность". Существует два типа интерфейсов, которые воплощают в себе каждый из этих холодов: "инструментальный" интерфейс и "механический" интерфейс.
Инструментальный" интерфейс - это интерфейс, созданный с точки зрения того, что компьютеры воспринимаются как средство или инструмент для совершения чего-либо. Этот интерфейс основан на предпосылке, что пользователи сами будут использовать компьютер как своих подчиненных, как свои руки и ноги, насколько это возможно, для достижения максимальных результатов в своей работе. Там можно увидеть идею односторонних отношений доминант-подчиненных (подчиненных) между пользователем и компьютером.
Например, "механический" интерфейс - это "механическая реакция", интерфейс, основанный на ограничениях обычной компьютерной техники, которые можно понять только через сокращение всего до 0 или 1, или на логике "да" или "нет". Он характеризуется негибкостью (по книге), отсутствием эмоций (отсутствие интонации), монотонной реакцией (один шаблон, повторение одного и того же действия), жесткой и холодной текстурой (металлическая, лишенная мягкости). С "механической" холодностью интерфейса мирились, так как она не так уж вредна в русле инструментального и делового мышления об использовании компьютеров.
Хладнокровный" интерфейс, чтобы позаимствовать термин из [Toennies, F., 1887], является "gesellschaft. Согласно Toennies, под геселл-интерфейсом понимаются социальные отношения, формируемые индивидами для достижения собственных целей друг с другом, которые являются искусственными и механическими, и в которых связи между людьми составляют небольшую часть их личностей. Это союз, который должен быть заключен только с. Там люди действуют в соответствии со своими интересами и расчетливостью, и необходимы отдача и контрвыгоды. Кроме того, в этих Geselschaft социальных отношениях, независимо от того, как интимные люди могут действовать на поверхности, они все еще находятся в постоянном напряжении и, по существу, отдельные,

несмотря на все узы.
Когнитивная инженерия и эргономический подход, который породил традиционные принципы проектирования и руководства, подчеркивает аспекты улучшения интеллектуальной обработки информации человека и физиологической адаптации к человеческому телу, и уделяет меньше внимания аспектам эмоциональной связи между компьютером и человеком, в результате чего интеллектуальные и инженерные, как правило, производят сложный, но холодный и сухой, "хладнокровный" интерфейс, как описано выше?
2.
В контексте социальных отношений, таких как семьи и общины, где люди ищут тепла друг от друга, интерфейс, который остается холодным и сухим, явно отличается от интерфейса как такового. Необходимо в некоторой степени сделать компьютерный интерфейс теплым, человеческим и влажным.
Кроме того, даже когда компьютерный интерфейс используется с целью получения прибыли, по сути, для достижения цели, вычислительной организации, такой как корпоративный офис, теплый компьютерный интерфейс считается более расслабляющим, успокаивающим и желательным для психического здоровья. В качестве альтернативы, теплый компьютерный интерфейс может иметь эффект создания большего психологического облегчения для пользователей, облегчая им придумывание идей для своей работы и ее выполнение.
Такой интерфейс можно назвать "теплым".
В области социальной психологии долгое время подчеркивалась важность "холодно-теплой" межличностной сенсорной оси. Например, Asch 1946] указывал на то, что включение одного слова в черту характера человека может существенно изменить общее впечатление о нем. Говорят, что "холодно-теплая" межличностная ось оказывает большое влияние на общее впечатление о человеке. В этом случае межличностная сенсорная ось "холод-тепло", как говорят, оказывает большое влияние на общее впечатление о человеке как "центральная характеристика".

Эта межличностная ось "тепло-холод" также считается очень важной с точки зрения впечатления, которое компьютерный интерфейс

производит на пользователя. Это объясняется тем, что общее впечатление, которое компьютерный интерфейс производит на пользователей, может сильно варьироваться между "теплым" и "холодным". Сделав компьютерный интерфейс "теплым", значительно увеличивается степень, до которой компьютер воспринимается пользователем благоприятно, и, таким образом, можно ожидать резкого улучшения качества интерфейса.
Это более теплые, более влажные вещи. (Человеческая вещь.)
Характеристики интерфейса, заимствуя снова термин в [Toennies, F.,1887] выше, "Gemeinschaft. Согласно Тоеннису, "Gemeinschaft" - это единство, в котором людей объединяет сама человеческая природа, имеющая свою органическую жизнь. Там люди эмоционально сливаются друг с другом всей своей личностью, и разделяют свою судьбу в интимной взаимной привязанности и взаимопонимании.
Существует также ... (Традиционно, "хладнокровные" компьютеры были основным видом использования компьютеров. Мало места для таких концепций, как обмен, продажа, контракты и правила.
Таким образом, создание новых принципов проектирования и руководства по созданию компьютеров с тепло-чувствительным интерфейсом, вдали от традиционного использования принципов проектирования и руководства по поиску прибыли и целенаправленного "холодного" развития компьютеров, не является ли это необходимым для того, чтобы сделать отношения между человеком и компьютерами более благоприятными?
Термин "теплый" интерфейс определяется как интерфейс, дающий человеческое, теплое и влажное ощущение, где компьютер имеет чувство близости и целостной общности с пользователем. Считается, что такой интерфейс необходим для того, чтобы компьютеры и роботы стали похожими на человека в своем поведении в будущем. Считается также необходимым, чтобы пользователи привязались к компьютеру и познакомились с ним, бережно относились к нему и старались использовать его как можно дольше.
3.
Для того, чтобы придать ощущение теплоты компьютерному интерфейсу, необходимо обратиться к различным социальным отношениям и методам социального взаимодействия (социальным навыкам) для достижения теплоты в существующих человеческих

отношениях.
К социальным отношениям и видам деятельности, которые являются источниками тепла, относятся следующие.
(1a) Друзья, любовники (романтические) и семейные отношения.
(1b) Связанные с кровью, географические и взаимосвязанные общинные отношения (община)
(2) профессиональная деятельность, такая как уход за больными, уход за детьми, социальное обеспечение и консультирование
(3) социальные мероприятия, такие как волонтерство, пожертвования, сбор средств, помощь в конце года

Они должны быть подробно объяснены ниже.
(1) Друзья, любовники и семейные отношения.
(1a) Дружбы
Дружба характеризуется [Thibaut,Kelly 1959] как взаимная выгода, взаимное притяжение, добровольная взаимозависимость и веселье, с которым нужно быть вместе согласно [Heys 1988], а также близость, привязанность и взаимная поддержка согласно [Райт 1974].
Правила дружбы, согласно [Argyle, Henderson 1985], являются добровольной помощью, уважением частной жизни другого человека, выполнением обещаний, взаимным доверием, заменой другого человека, когда он или она не присутствует, и не ругань другого человека на публике.
Согласно [Накамура 1989], следующие пункты имеют разъясняющую силу в плане дискриминации интимной близости дружеских отношений.
1) Самораскрытие (разговор об увлечениях и интересах, признание своих личных проблем и забот и т.д.).
2) Оценивать поведение другого человека (обращать внимание на происходящее, пытаться угодить другому человеку и т.д.).
3) Поведение близости между собой и своими друзьями (проводить много времени на встрече, приглашать другого человека сделать что-то и т.д.).
4) Чувства благодарности по отношению к другому человеку (чувство долга или сожаления).
5) Отношения Вовлечение (степень, до которой вы хотите, чтобы отношения с вашим другом, чтобы последним. Степень, до которой я

глубоко вовлечен в отношения с моим другом.
Чтобы сделать компьютерный интерфейс более дружелюбным, мы могли бы попытаться набрать больше баллов по этим пунктам.
Parks & Floyd 1996] дали понять, каковы условия для близкой дружбы и как выражается близость.
1) Самораскрытие (разговоры друг с другом о чем угодно).
2) Помощь и поддержка (помогать друг другу, быть рядом друг с другом.
3) Общие интересы и деятельность (имея общее происхождение, интересы, предпочтения, ценности, убеждения и деятельность.
4) Отношение (выражение, о ценности близости и отношений).
Говорят, что если компьютерный интерфейс удовлетворяет этим условиям, то отношения между компьютером и пользователем, скорее всего, будут более близкими.
(1b) Романтические отношения.
Романтические любовные отношения считаются теми, которые возникают, когда дружба, описанная выше, является гетеросексуальной по своей природе, в усиленной форме.
Согласно [Rubin 1970], романтические отношения характеризуются (1) стремлением к близости и зависимости (например, желание быть вместе), (2) склонностью помогать (подбадривать другого человека, если он в депрессии), и (3) чувством исключительности (желанием доминировать над другим человеком).
(1c) семейные отношения.
Семейные отношения проходят через вышеупомянутые романтические чувства и могут быть разделены на отношения между женатыми людьми (отношения мужа и жены), отношения, которые возникают, когда у пары есть дети и она их воспитывает (отношения родитель-ребенок), и отношения между детьми (отношения брата и сестры).
Психология между парами более институционализирована, фиксирована и стабильна, чем в романтических отношениях.
Психология между родителями и детьми более кровно связана, и у них более высокая степень взаимной идентичности, что естественно приводит к открытым и безоговорочным отношениям.
(2) Община (по крови, земные связи - связи через общение).
Сообщество - это то, что в социологии называется gemeinschaft, community (MacIver, R.M.) и т.д., "сообщество, в котором люди

эмоционально сливаются друг с другом со всей своей личностью и делятся своей судьбой в условиях интимной взаимной любви и понимания".
Согласно [Toennies 1887], внутри сообщества люди эмоционально сливаются друг с другом со всей своей личностью и разделяют свою судьбу в интимной взаимной привязанности и взаимопонимании. Такая взаимная близость, эмоциональное слияние и привязанность являются отличительными чертами психологии сообщества. Именно эти психологические характеристики придают человеку ощущение тепла.
(3) Сестринское дело, уход за детьми, социальное обеспечение и консультирование.
Роль медсестры (медсестры), няни (работницы по уходу за детьми), социального работника и консультанта заключается в том, чтобы протянуть руку помощи слабым и нуждающимся пользователям, таким как больные и маленькие дети.
Поскольку компьютерные начинающие могут также рассматриваться как уязвимые люди, нуждающиеся в помощи, можно сказать, что компьютерный интерфейс, предлагающий руку помощи этим начинающим, имеет общее профессиональное отношение к уходу за больными и детьми. Такая поддержка уязвимых групп основана на тепле и сострадании к ним, и в этом отношении считается, что теплота по отношению к людям существует.
(4) Социальная деятельность (волонтерство, пожертвования, сбор средств и т.д.).
В основе социальной деятельности, такой как пожертвования и помощь, лежит идея о том, что мы хотим помочь другим людям, помогая (помогая) нуждающимся. Другими словами, мотивация напрямую связана с теплом сердец людей, когда им помогают другие, и поэтому они хотят поделиться этим теплом с как можно большим количеством людей.
Психологический фон этих теплых отношений можно описать следующим образом: (1) Психологическая близость
(1) Психологическая близость.
Когда вы чувствуете, что другие люди психологически очень близки к вам, вы можете "разогреться" ближе к температуре тела других людей. Таким образом, чувствовать действия других людей как "теплые".

Психологическая близость чувствуется, когда другие имеют такое же или такое же представление о себе, а когда другие имеют другое или противоположное представление о себе, это чувствуется как близкое или далекое.
(2) Адаптация к окружающей среде = вклад в поддержание температуры тела.
Мы чувствуем тепло к другим, когда их действия способствуют (помогают) поддержанию температуры нашего собственного тела = поддержка жизни (выживание). То есть, если поведение другого человека помогает одному приспособиться к окружающей среде (выжить в окружающей среде), то один чувствует "тепло" по отношению к другому.
Когда другие (например, родители или друзья) выражают мнение, противоречащее вашему, вы чувствуете тепло, если понимаете, что они думали о вас.

Теплые отношения являются психологической основой для сотрудничества людей друг с другом, чтобы выжить в лучших условиях, и они необходимы для поддержания человеческих чувств. Построение теплого интерфейса между компьютером и человеком также делает человека более психологически стабильным и дружелюбным по отношению к другим людям, а в свою очередь, они с готовностью и упреждением будут вести себя совместно (заботливо), что необходимо для выживания в суровых природных условиях. возможно. Поэтому теплый интерфейс считается эффективным в том, чтобы заставить человека предпринимать действия, которые увеличивают вероятность выживания и распространения.
4.
Общее отношение компьютерной стороны к пользователям при построении "теплого" интерфейса можно обобщить с точки зрения отношений "друзей".
1) Дружба - представитель "теплых" человеческих отношений.
Теплые" межличностные отношения могут быть представлены "дружескими". Считается, что дружба также имеет характерные черты "теплых" отношений в других профессиональных/социальных видах деятельности, таких как уход за больными и общественные работы. Другими словами, дружба составляет основу различных других

"теплых" отношений (таких как общественные и профессиональные/ социальные отношения) и является "общей" частью "теплой" человеческой природы.
В связи с этим, не является ли в принципе необходимым, чтобы компьютеры стали тем, что можно было бы назвать "цифровым другом", близким другом людей, чтобы выстроить теплые отношения между компьютерами и людьми?
(2) Сравнение с домашними животными и дикой природой.
Хотелось бы сравнить вышеуказанных "цифровых друзей" с домашними животными и дикой природой, которые обсуждались на обычных интерфейсах компьютеров и роботов.
1) Сравнение с домашними животными
Цифровые домашние животные, которые работают на экране компьютера, такие как PostPet (SONY), цифровое домашнее животное, которое носит электронную почту, в настоящее время на рынке. Кроме того, "AIBO (SONY)" и "Тама (OMRON)" привлекают внимание людей как домашние животные-роботы.
Считается, что эти цифровые домашние животные обладают определенной "теплотой" в плане их способности снимать стресс, чувствовать ласку и чувствовать себя непринужденно.
Однако, в отличие от отношений между людьми и домашними животными, пользователь является хозяином, а домашнее животное, как подчиненное, становится зависимым и подчиненным своему хозяину. Животное не должно быть выше своего хозяина. Животные подчиняются пользователю. Между домашним животным и пользователем не могут быть установлены равные отношения.
Животные имеют холодный, инструментальный аспект в том, что они являются всего лишь средством для пользователя, чтобы получить эмоциональное удовлетворение. Другими словами, домашних животных используют только тогда, когда это удобно для человека, и бросают в одностороннем порядке, когда они больше не нужны. В этом смысле во взаимоотношениях между людьми и домашними животными всегда существует вероятность отсутствия тепла.
С этой точки зрения домашние животные удалены от "теплого" интерфейса.
2) Сравнение с дикой природой
Чтобы прорваться через эти ограничения, искусственное существо

FinFin (Fujitsu) было выведено в окружение, которое является не домашним животным, а диким существом. Устанавливая его в качестве "дикого существа", он сохраняет свое равенство с пользователем. Однако, в этой дикой природе всегда есть риск, что существо потеряет свою дикую природу и станет одомашненным или домашним животным, если станет слишком близко к пользователю. Поэтому необходимо соблюдать определенное расстояние между существом и пользователем, но это не позволяет существу быть близко к пользователю и не очень хорошо передает тепло пользователю, что является проблемой.
3) Превосходство "дружеских" отношений.
В следующей таблице в организованном порядке представлены различия между домашними животными, дикими животными и друзьями, о которых говорилось выше.

Таблица_13

Таким образом, предпочтительным партнером для интеграции теплосердечного интерфейса является "друг" (цифровой друг), который является равноправным и может быть близок друг другу в позитивных отношениях.
5.
(1) Отношения с "теплым" восприятием
[Kaiho etal. 1997] установил, что в когнитивной психологии традиционные подходы, которые фокусируются на интеллектуальных аспектах человека, могут рассматриваться как "холодные" и, напротив, подходы, которые фокусируются на человеческих эмоциях, могут рассматриваться как "теплое" познание. Эта находка свидетельствует о том, что богатство эмоций компьютера (гнев, печаль, печаль, радость) приводит к теплу интерфейса.
(2) Взаимосвязь с потребностями аффинити
В социальной психологии, понятие человеческого желания быть с другими, или "аффинити", и психологическая теплота, предполагается, что мы можем чувствовать тепло других людей, когда мы психологически близки к ним. Можно сказать, что применение этого понятия в компьютерном интерфейсе, благосклонность и психологическая близость к пользователю приведут к тому, что

пользователь компьютера будет испытывать психологическую теплоту.
(3) Интерфейс конечного пользователя
Согласно [Isozaki 1995], коммуникация между людьми включает в себя следующее
(1) Инструментальная коммуникация как средство достижения целей
(2) коммуникативная (автономная) коммуникация Коммуникация, являющаяся самоцелью коммуникации, например, снятие напряженности.

Распространяя этот вывод на отношения между компьютерами и пользователями, можно сказать, что
(1) Хладнокровный" интерфейс, рассматривающий компьютеры в качестве инструментов для достижения целей, таких как увеличение объема корпоративных продаж, соответствует инструментальной коммуникации.
(2) Хладнокровный" интерфейс, в котором компьютер воспринимается как имеющий чувство близости и целостного единства с пользователем, соответствует консоматриальной коммуникации, где целью является сама коммуникация, например удовольствие от взаимодействия с компьютером и ощущение единства с компьютером.
Мне кажется, что дело обстоит именно так.
Когда люди имеют теплые и сердечные отношения друг с другом, они получают удовольствие от общения и бытия друг с другом и чувствуют себя счастливыми. Если мы называем компьютерным интерфейсом, который призван помочь пользователям найти ценность и погрузиться в общение с компьютером, то "consamatri interface" - это тот, который дает пользователям теплое ощущение и впечатление от компьютера
Считается, что "теплое сердце" имеет много общего с "теплое сердце" интерфейсом, который был разработан для того, чтобы
(4) Отношения с "равенством" человеческих отношений
Для установления теплых отношений между людьми или между компьютерами и пользователями необходимо равенство отношений и прав. Без взаимного признания равенства и уважения прав друг друга отношения будут "хладнокровными", при этом одна сторона будет использовать и эксплуатировать другую в одностороннем порядке.
Обычные компьютеры, как инструменты для человеческих рук и ног, как правило, рассматриваются как односторонние образования,

которые служат человеку, так или иначе, ниже, чем человек. Однако, чтобы сделать компьютерный интерфейс более теплым для пользователей, необходимо, чтобы пользователи относились к компьютеру с теплотой и равенством, что означает, что они должны относиться к компьютеру с теплотой и вниманием, как к равному с самим собой.

(5) Отношения с "социальными навыками

В основе "теплых" социальных отношений и деятельности лежат социальные навыки, которые пытаются создать и сохранить человеческое тепло и сочувствие.

Навыки общения, согласно [Aikawa 1995], определяются как межличностное поведение, которое позволяет нам эффективно реагировать на действия других людей в межличностных ситуациях, чтобы наши отношения с ними были позитивными. Это можно резюмировать с точки зрения отношений между компьютерами и пользователями следующим образом. Другими словами, социальные навыки, которыми должны обладать компьютеры для пользователей, являются межличностным поведением, которое позволяет компьютерам эффективно реагировать на пользователей в ситуациях использования компьютера с тем, чтобы отношения между компьютерами и пользователями были позитивными.

Следует отметить, что социальные навыки сами по себе не выражают теплоту межличностных отношений, поскольку они также используются для описания таких аспектов межличностных навыков, как навыки межличностного общения и утонченность.

В социальных навыках предметы навыков, связанные с поддержанием межличностных отношений, а также эмпатических и поддерживающих отношений с другими, считаются относящимися к теплу.

Конкретные элементы социальных навыков, связанные с "теплотой", являются следующими.

(1) Перечень 100 социальных навыков, перечисленных в [Кикучи, Хориг и др. 1994 г.].

(2) Часть шкалы, измеряющая социальные навыки детей из [Shoji et al. 1990], которая связана с эмпатией и поддерживающей вовлеченностью.

3) Часть шкалы социальных навыков из [Buhrnmester et al. 1988] [Wada 1991], которая связана с поддержанием отношений.

4) Вся шкала KiSS-18, которая является мерой сострадания в [Кикучи

1988]. 6.

6) Резюме (Состояние теплосердечного интерфейса).
На основе вышеприведенной информации в следующей таблице приведено конкретное содержание интерфейса, которое можно назвать "теплым" интерфейсом.

Таблица_14

Интерфейс, который удовлетворяет вышеуказанным пунктам (необходимые условия), считается дающим тепло пользователям.
В конечном счете, причины, по которым эти элементы имеют "тепло", можно обобщить в следующих двух пунктах.

Таблица_15

7.
Описать мышление дизайнера, необходимое для создания такого "теплосердечного" интерфейса.
Для того чтобы создать аппаратное и программное обеспечение, воплощающее в себе "теплоту" интерфейса, дизайнер должен обладать "теплотой" в сердце как необходимым условием. Другими словами, необходимо избавиться от идеи использования компьютера как одноразового инструмента. Только тогда, когда проектировщик готов спроектировать компьютер как близкий друг, чтобы его можно было использовать после его создания, можно создать интерфейс, который обеспечит "теплоту" сердцу пользователя.
8.
Вышеперечисленные "теплые" интерфейсы реализованы и эффективны в продуктах, уже представленных на рынке.
(1) Применение символов (агентов)
Для реализации описанного выше "теплосердечного" интерфейса в компьютерной системе эффективно оторваться от неорганического многооконного+диалогового состояния обычных компьютеров и заставить символы (псевдо-личности) появляться в системе, чтобы закрыть расстояние между системой и пользователем.

(псевдоличность), чтобы сократить расстояние между системой и пользователем. Традиционно системы символьных интерфейсов существуют под названием "агент".
Агенты (или интерфейсы символов), как принято считать [Mase et al. 1996] [Kono et al. 1998], были просто "холодными" сущностями, которые служили руководством по использованию системы, помогали пользователям управлять системой и служили конечностями для пользователей в достижении их целей. В последнее время эта тенденция изменилась, и, как видно из [Yonemura et al. 2000], наблюдается движение по добавлению функций для обеспечения межличностной привлекательности для пользователей. В этом случае ожидается появление связи между межличностной привлекательностью и теплотой.
В видеоиграх долгое время существовали персонажи, которые давали пользователям ощущение тепла.
Например, Мемориал Токимэки (Konami 1995) - это игра-симулятор, в которой пользователи влюбляются в старшеклассницу на игровом экране. Считается, что в основе романтических отношений лежат "теплые" отношения, подразумевающие дружбу, которая при гетеросексуальности перерастает в более интимную.
В этой игре герои игры приветствуют пользователя не только словами "Здравствуйте, мистер _____", но и словами "Хотите поехать со мной домой" и так далее. В этой игре персонажи не только приветствуют пользователя, например, "Здравствуйте, мистер X", но и обращаются к пользователю с одолжениями, например, "Хотите поехать со мной домой? Или "Было приятно познакомиться", или "Пожалуйста, пригласите меня на свидание еще раз (на свидание)" и т.д., в попытке иметь теплые отношения, основанные на привязанности к пользователю. Кроме того, у пользователя должны быть романтические чувства к пользователю, такие как влюбленность и неприязнь, и эти чувства должны быть выражены различными способами в выражениях лица и диалогах. Это роль привлечения чувств пользователя к персонажу мокрым способом.
Все строки персонажа озвучиваются голосовыми актерами, чтобы игра не чувствовала себя монотонной, что характерно для компьютеров (ощущать богатые эмоции). В сиквеле Tokimeki Memorial 2 (Konami 1999) добавлена система, которая озвучивает естественным голосом

"Mr. _____", давая пользователю ощущение, что к нему подошел богатый эмоциями пользователь.
Можно сказать, что такой интерфейс имеет эффект обогащения психологических аспектов пользователей, удовлетворяя их стремление к теплым романтическим ощущениям, пусть даже это только псевдо-реалистично.
(2) Роботизированные приложения
Интерфейс "тепло" также может быть применен к роботу с индивидуальностью. В отличие от персонажа на экране компьютера, у робота есть физическое лицо. И они могут передвигаться в реальном пространстве. Поэтому они могут взаимодействовать с пользователем, например, приближаться (преследовать), действовать вместе, физически обниматься (быть поглаженными).
Робот должен иметь определенный уровень температуры тела и демонстрировать теплые прикосновения на ощупь. Поверхность должна быть покрыта мягкой губкой для максимального устранения механического холода. В качестве альтернативы, в случае робота для ухода за больными, считается более эффективным направлять пользователя к тому, чтобы он чувствовал тепло, если робот произносит слова сочувствия пользователю во время выполнения движений по уходу за больными.
В роботе для домашних животных "Тама" (OMRON, 1999) поверхность тела обертывается теплой шерстью, чтобы дать пользователю ощущение тепла, как у настоящей кошки. С точки зрения поведения, стремление пользователя к интимности и безопасности удовлетворяется действиями, которые приближают робота к пользователю, например, поворотом головы к пользователю или физическим контактом с пользователем, например, прикасанием к нему со стороны пользователя.
В случае робота-любимца AIBO (SONY 1999), когда пользователь гладит робота, робот с удовольствием виляет хвостом, меняет цвет глазных ламп на зеленый, улыбаясь, и издает голос, чтобы выразить эмоции, все это обращается к эмоциям пользователя. Таким образом, степень эмоциональной интеграции робота с пользователем значительно повышается по сравнению с обычными роботами, которые реагируют только неорганически, что в значительной степени удовлетворяет стремление пользователя к психологическому теплу.

9.
В этом разделе мы ответим на некоторые вопросы, которые, по нашему мнению, часто задают по поводу теплых интерфейсов.
1* Не лучше ли иногда иметь холодный и сухой интерфейс?
Конечно, наверное, есть немало пользователей, особенно бизнес-пользователей, которые считают в первую очередь эффективную работу с компьютером и считают, что добавленное тепло беспокоит. Они могут использовать уже имеющиеся на рынке компьютеры с обычным, неорганическим, холодным интерфейсом. Данная статья представляет собой попытку подчеркнуть необходимость компьютеров с теплым интерфейсом, но это не попытка навязать всем пользователям теплоту интерфейса. Она лишь указывает на проблему, которая заключается в том, что обычные компьютеры, кажется, не очень хорошо реагируют на многих пользователей, которые хотят, чтобы интерфейс был теплым.
Холодный интерфейс также необходим, до тех пор, пока есть люди, которые хотят его.
2* Стремится ли идея "теплого" интерфейса сделать интерфейсы компьютеров и роботов более человечными?
Вовсе нет. Некоторые люди теплые, а некоторые холодные. Даже если реакция компьютера сделана более человечной, это не обязательно приводит к "теплоте". Например, даже если выражения лица персонажа визуализируются в 3D, чтобы сделать его более человечным, если персонаж не проявляет привязанности или полезности к пользователю, интерфейс не будет таким теплым, каким он должен быть. Мы считаем, что интерфейс не станет теплее, если персонаж не проявит привязанности или полезности для пользователя, даже если выражения лица персонажа будут отображаться в 3D и сделают его более человечным.
3* Для достижения "теплого" интерфейса может понадобиться, чтобы персонаж произносил много строк, но не будет ли это более громоздким для пользователя?
Некоторым людям нравится, когда их персонажи произносят свои строки голосом или текстом, а другим нет. Эту проблему можно решить, отрегулировав настройки компьютерной системы, например, изменив способ вывода строк на отображение одной строки за раз на верхнем фоне экрана. Кроме того, можно заставить персонажа

улыбаться или дремать спокойно, не произнося ни слова в диалоге, давая пользователю теплые ощущения, не выводя ни одного раздражающего диалога.
4* Каких покупателей можно достичь, если принять теплый интерфейс?
Приняв теплый интерфейс для компьютеров и роботов, мы сможем привлечь покупательниц, которые до сих пор не были заинтересованы в компьютерах, к новой демографической ситуации. Это связано с тем, что женщины психологически более склонны предпочитать теплые цвета, например, красный, чем мужчины. В качестве альтернативы пожилые люди, склонные к одиночеству, будут покупать компьютеры с интерфейсом, который успокаивает их одиночество и обеспечивает им новый источник эмоциональной поддержки. Он также будет приниматься пользователями, в основном для хобби и образовательных (воспитательных) целей, которые хотят получать удовольствие от общения с компьютером во время его использования.
5* Мне кажется, что большинство людей совсем не будут рады услышать "теплое" слово, произнесенное компьютером или роботом, которые, по сути, являются холодными машинами.
Я думаю, что ответ на этот вопрос зависит от того, сосредоточимся ли мы больше на материальных аспектах компьютеров и роботов или на поведенческих и эксплуатационных аспектах.
Даже если дизайнер искусственно создает персонажей или роботов механически, в зависимости от действий, которые они предпринимают (например, говорят голосом актера с эмоциями), пользователи могут не осознавать, что они искусственно созданы, но могут чувствовать, что они являются естественной частью общения с ними. Похоже, что можно войти. Для пользователей ценным и психологически привлекательным является не аппаратное обеспечение и программы самих персонажей и роботов, а поведение персонажей и роботов, встроенных в аппаратное обеспечение и программы, например, то, как они двигаются и разговаривают на экране. Если такое поведение направлено на согревание сердец пользователей, то они будут рады почувствовать, что сами персонажи и роботы пытаются согреть их сердца.
10.
В данной работе мы подняли вопрос о сенсорных восприятиях

обычных компьютерных систем и объяснили концепцию "теплого" интерфейса. В дальнейшем мы будем применять предложенную концепцию интерфейса к дизайну интерфейсов операционных систем персональных компьютеров, персональных телефонов (в том числе мобильных) и специализированных машин для создания Интернет-сайтов.

Ссылки

Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, под редакцией Кадзуо Огавы, пересмотренное и обновленное издание словаря социальной психологии Kitaoji Shobo

Аргайл, М. Хендерсон, М. 1985 Анатомия отношений Пингвин Книги Хармондворт

Asch,S.E. 1946 Формирование впечатлений о личности : Журнал аномальной и социальной психологии, 41 258-290

Бурнместер, Д., Фурман, В., Виттенберг, М.Т., & Рейс, Х.Т. 1988 Пять областей межличностной компетенции в отношениях сверстников. Журнал "Личность и социальная психология", 55 991-1008.

Дэвис М.Х. 1994 Эмпатия - Социально-психологический подход - Вествью Пресс (перевод Акио Кикути: Социальная психология эмпатии - Основы человеческих отношений - 1999, Кавашима Шотен)

Хейс, Р.Б. 1988 Дружба (In Duck, S. (ред.) Справочник по личным отношениям Вайли Чичестер

Сообщение Идзаки Мики 1995, под редакцией Огавы Кадзуо, пересмотренное и новое издание словаря социальной психологии Китаодзи Сёбо

Хироюки Кайхо (ред.) 1997 Психология "Теплого познания" Канеко Шобо

Кикути Акио 1998 Также наука о сострадании Кавасима Сотрясена

Кикути Акио, Казуя Хоригэ (ред.) 1994 Психология социальных навыков Кавашима Сотэн

Коно Идзуми, Хисуи Дай, Ёсидзака Чикун, Уекубо Синичи Интеллектуальная интерактивная система с использованием антропоморфных персонажей 1998 Доклад Группы исследования человеческого интерфейса Общества обработки информации Японии 80-4

С., Ея Тамейуки, Брудерлин, А., "Базовое исследование агентов интерфейса" 1996 Отчет Группы исследования человеческого

интерфейса Японского общества обработки информации 69-8
Морои Кацухиде, Накамура Масахико и Вада Минору 1999
Сообщение, которое подтверждает знакомство: Встреча, глубина и прощание с Канеко Шобо.
Накамура, Масахико 1989 Изучение развития студенческой дружбы в колледже (I) - Изучение первоначальных различий в отношениях: Исследование катаболического феномена первоначальных различий в отношениях (37-е ежегодное собрание Японской ассоциации динамики групп).
Нильсен, Дж. 1993 Инжиниринг юзабилити, академическая пресса.
Парки, М., Флойд, К. 1996 Значение для близости и близости в дружбе. Журнал социальных и личных отношений, 13,85-107.
Рубин, З. 1970 Измерение романтической любви, Журнал Личности и Социальной Психологии, 16, 265-273
Кадзуко Шоджи, Масаюки Кобаяси, Сатоши Сузуки 1990 Детские социальные навыки: Их содержание и развитие 32-я ежегодная конференция Японского общества педагогической психологии Сборник трудов 283
Шнейдерман, Б., 1992 Проектирование пользовательского интерфейса, 2-е изд.
Хироши Тамура (ред.) 1998 Человеческий интерфейс Ом Ко.
Thibaut, J.W., Kelley, H.H. 1959 Социальная психология групп.
Тоеннис, Ф., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Лейпциг (перевод Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten).
Минору Вада 1991 Исследование межличностной компетентности - Создание невербальных и социальных шкал навыков - Журнал экспериментальной социальной психологии 31 49-59
Ионемура Шуничи, Хосоя Мио, Нишияма Шигеру 2000 Исследование метода проектирования взаимодействия между человеком и антропоморфным агентом IEICE Технический отчет HCS99-70
Приложение] Перечень теплых принципов проектирования интерфейсов
Извлечение принципов проектирования компьютерных интерфейсов, которые обеспечивают теплое ощущение, со ссылкой на теплые отношения, описанные в тексте.
Здесь принципы проектирования представляют собой более абстрактные и всеобъемлющие правила, которые имеют

преимущественную силу над руководящими принципами, определяющими конкретные спецификации и обеспечивающими почву для создания руководящих принципов.
Извлекая принципы проектирования, я использовал метод "мозгового штурма", чтобы извлечь правила, которые являются сутью обеспечения тепла из социальных отношений и деятельности, которые являются источником тепла, или из социальных навыков, которые являются основой этих отношений и деятельности.
Я классифицировал принципы, которые я извлек и создал, в соответствии с содержанием резюме.
1.Фаворитизм/подход
2. Приложение
3. Помощь/уход
4. Расслабление и спокойствие
5. Принятие/Эмпатия
6. Богатые эмоции
Далее автор разбил извлеченные таким образом принципиальные элементы на следующие три этапа
1. когда пользователи начинают работу с системой
2. когда пользователь находится в процессе обработки.
3. когда пользователь завершает процесс в удачном месте.
(Прерывание.)

Ниже приведен список простых принципов проектирования для достижения теплосердечного интерфейса, который мы извлекли и организовали в данном исследовании.
Примерами в этой статье являются многопользовательские стационарные компьютерные системы, такие как MS-Windows, которые все чаще встречаются не только в офисах, но и дома.
В таблице "XX-сан" - имя пользователя.

Таблица 16

Закон теплой и холодного восприятия

-С точки зрения молекулярного движения и движения частиц.
2005.10 Первый релиз
[Закон]
Люди.
воспринимают предметы (молекулы, предметы и людей) как теплые, когда они соприкасаются с большим (много) и как холодные, когда они соприкасаются с меньшим.
С физической точки зрения со стороны молекулярного движения, механизм горячего и холодного восприятия человеческой кожей выглядит следующим образом.
Чем больше молекул и частиц попадает на определенный участок кожи за определенный промежуток времени, тем теплее (горячее или горячее) он ощущается.
Чем меньше молекул и частиц попадает на определенный участок кожи за определенный промежуток времени, тем холоднее (прохладнее или холоднее) он себя чувствует.
Количество молекул, частиц, ударяющих о кожу в данный момент времени.
(1) Чем быстрее (больше) скорость (кинетическая энергия) молекул и частиц, тем больше скорость (кинетическая энергия) и чем медленнее (меньше) скорость (кинетическая энергия), тем меньше молекул и частиц в час.
(2) Чем больше молекул/частиц, тем больше молекул/частиц, тем меньше молекул/частиц.
Следовательно, чем больше молекул/частиц, тем меньше молекул/частиц.
(1) Чем быстрее (больше) скорость (кинетическая энергия) молекул и частиц, тем теплее (горячее, горячее) они чувствуют, и чем медленнее (меньше) они чувствуют холод (холоднее, холоднее).
(2) Чем больше число молекул/частиц, тем теплее (горячее, горячее) и чем меньше число молекул/частиц, тем холоднее (холоднее, холоднее) они чувствуют.
Многие молекулы и частицы ударяют о молекулу или частицу = теплую (горячую, горячую), если (1) быстрые молекулы или частицы = высокая кинетическая энергия = высокая температура, и (2) многие молекулы или частицы = высокая влажность.
Другими словами.

(1) Чем выше температура, тем теплее (горячее, горячее) и медленнее (меньше) она ощущается.
(2) Чем выше влажность, тем теплее (горячее, горячее) и ниже влажность, тем холоднее (холоднее, холоднее) она ощущается.
Чем больше молекул воздуха в час попадает на кожу, когда молекулы имеют одинаковое количество молекул, тем выше кинетическая энергия молекул и чем выше температура, тем больше они попадают на кожу. Плотность молекул, попадающих на кожу в час, увеличивается при более высокой температуре. Если чувствуется жара и жара, плотность молекул, попадающих на кожу, выше и плотнее, поэтому она чувствуется влажной (увлажненной) одновременно.
С другой стороны, если холодно, то количество молекул, попадающих на кожу за определенное время, все меньше и меньше, а плотность молекул, попадающих на кожу, все меньше и меньше. Поэтому можно сказать, что при прохладе кожа одновременно чувствует себя сухой.
Когда плотность распределения молекул газа снижается путем осушения кондиционера для выкачивания молекул газа из пространства и вытеснения их наружу, количество молекул, попадающих на кожу, уменьшается, а плотность - уменьшается. Поэтому та же самая температура (кинетическая энергия молекул) будет иметь тот же эффект, что и более низкая температура, благодаря чему кожа будет чувствовать себя прохладнее и суше.
С другой стороны, когда при увлажнении увеличивается количество молекул газа (испаряется водяной пар) в пространстве, количество молекул в час на коже увеличивается, поэтому кожа чувствует себя теплее, даже если температура (кинетическая энергия молекул) одинакова.
Считается, что кондиционирование воздуха уменьшает количество молекул, попадающих на кожу в час, за счет снижения скорости движения (энергии) молекул газа в пространстве.
С точки зрения уменьшения плотности молекул газа, попадающих на кожу, осушение и осушение кондиционера воздуха аналогичны, а осушение кондиционера может отвечать за восприятие более холодного или более холодного воздуха.
С другой стороны, считается, что нагрев кондиционеров увеличивает количество молекул, попадающих на кожу в час, за счет увеличения скорости движения (энергии) молекул газа в пространстве.

Увлажнение и нагревание схожи в том, что они оба увеличивают плотность молекул газа, попадающих на кожу, а увлажнение может быть причиной ощущения тепла.
Состояние молекулярного движения газа (определенный участок кожи молекул и количество молекул, сталкивающихся друг с другом за определенный период времени) и восприятие кожей горячего и холодного, или сухого и влажного, сильно коррелируют. Количество молекулярных столкновений увеличивается по мере того, как молекулы движутся быстрее и количество молекул увеличивается. Чем больше столкновений, тем теплее (жарче и жарче) и влажнее она себя чувствует.

Таблица_17

Можно сказать, что на коже человека наблюдается умеренная и комфортная плотность молекул воздуха при столкновении, и соответственно осуществляется кондиционирование, отопление и обезвоживание.
Можно сказать, что любой объект или человек, который ударяет вас с высокой частотой или плотностью, чувствует себя жарче.
Например, если вы хотите узнать, кто из них чувствует себя жарче, посетитель, постучавший по входной двери с большим количеством "стуков..." или посетитель, постучавший по двери с меньшим количеством "стуков" · · · · стуков...", вы можете сказать, кто из них чувствует себя жарче по отношению к жителям.
Вышеуказанный закон применяется не только к восприятию человеческой кожи, но и к человеческим отношениям и человеческой личности.
Люди с теплыми (или еще хуже, горячими и душными) личностями имеют много общего с другими. Они стараются много общаться, взаимодействовать и контактировать с другими, стараются быть со всеми.
Люди с холодными личностями меньше бьются и промахиваются другими. Стараются быть одинокими и одинокими, не имея много общения, взаимодействия или контакта с другими.
Например, человек, который часто бывает глупым, усердно работает и

пытается много разговаривать с другими, считается более горячим, чем человек, который мало говорит с другими.
В этой связи можно сказать, что человек с теплой (горячей) личностью мокрый, а человек с холодной (прохладной) личностью - сухой.
2005 г. Впервые опубликовано

Тесное общество, Свободное общество

-Японцы, которые не любят юкури и душные.
2005.8-2008.4 Впервые опубликовано
Мировые общества можно условно разделить на два типа: жесткие общества с большими ограничениями, ограничениями и ограничениями и общества со свободным релятивизмом.
Очевидно, что японское общество - это "жесткое" общество.
В японских школах, правительственных учреждениях и бизнесе существует тенденция верить, что чем жестче вы сжимаете подчиненных и учеников, тем лучше они будут выполнять свою работу и тем больше работы они будут выполнять. В японском обществе доминируют организации, которые руководствуются строгой дисциплиной, которая накладывает ограничения и ограничения на их подчиненных и студентов, а также надоедливые и надоедливые приказы и вмешательство. Эти "военные" общества характерны для школ, предприятий и правительственных учреждений, не связанных с военными. Например, японские школьные правила регулируют мелочи повседневной жизни учащихся.
Можно сказать, что многие японцы имеют сильную ориентацию на вмешательство и ограничение, и что им нравится "строгая" и "военная" дисциплина.
Считается желательным ругать, сдувать, запугивать, жестко контролировать, тренировать, избивать, сдерживать и эксплуатировать другого человека.
Жесткий контроль и ограничение поведения, чтобы другому человеку не было места для игры или побега, считается хорошей вещью, а "свобода - это плохо, регулирование и ограничение - это хорошо" и "свобода и смирение - это плохо, смирение и ограничение - это хорошо". Например, "расслабленное образование", за которое выступает Министерство образования, культуры, спорта, науки и

технологий (MEXT), подверглось резкой критике со стороны деловых кругов из-за убеждения в том, что нехорошо позволять детям и подчиненным учиться, не связывая их тесными узами, или позволять им играть с ними, или позволять им быть свободными без ограничений.

В жестком обществе существует основополагающее убеждение, что если людей не контролировать, не управлять и не ограничивать, они будут делать все, что захотят, играть и не будут эффективно функционировать, если будут свободны. Это противоречит идее о том, что каждый человек действует автономно и функционально эффективно в каждом конкретном случае без внешнего лидерства.

То, что происходит в Японии, является противоположностью "свободно регулируемому" типу общества, который позволяет подчинённым и студентам делать вещи, ставя перед собой цели, а затем позволяя им делать всё, что они хотят, позволяя им играть, хвалить их и растягивать как можно больше, не вмешиваясь слишком сильно, и позволяя им действовать в одиночку.

В Японии предпочтение отдается постоянному, коллективному, совместному, солидарному и лидерскому поведению. Они предпочитают плотные, плотно упакованные жилые помещения в офисах, начинается, и резиденции, где нет ни пространства, ни комнаты, чтобы играть. Существует удушающая атмосфера, в которой одному человеку не позволено вести себя по-другому, и он должен постоянно корректировать свое поведение в соответствии с поведением всех окружающих. Кроме того, на фабриках и в офисах требуется рационализация, и идея максимально возможного удаления отходов получила широкое распространение.

Отсутствие "свободы действий" и "комфорта" в обществе является характерной чертой "узкого" японского общества.

Многие японцы всегда делают что-то, чтобы удержать себя в руках. Широко распространено мнение, что брать отпуск на работе плохо, и люди не любят отдыхать.

Причина распространения этой идеи "тесноты" как высшей заключается в том, что Япония не похожа на Филиппины или Вьетнам, где люди живут вечным летом и не нуждаются в еде, даже если они спят. В Японии за осенью следует холодная и морозная зима. Сезоны меняются только раз в год, и поэтому рисоводство (или полевое

земледелие) - это единовременное событие, которое должно приносить результаты. Если вы не справитесь, вас ждёт голод, и в этом отношении вы должны быть уверены в успехе, и для этого нет ментального пространства. Кроме того, существует ряд умственно и физически сложных задач, таких как посадка риса, прополка и т.д. Причина, по которой японское общество стало "трудным обществом", заключается в том, что общество потеряло следующее спокойствие и досуг.

(1) Отсутствие самообладания

В Японии, как на работе, так и в учебе, существует убеждение, что развлекаться - это плохо, а развлекаться - плохо. Упорство в боли и страданиях от работы трансформировалось в мазохистское чувство наслаждения. Произошла "безукоризненность дискомфорта". В связи с мыслью о том, что плохо быть легким, плохо пропускать работу, и рекомендуется каждый день ползти в офис и работать в праздничные дни. В связи с этим, быть умственно неполноценным и проводить время, чувствуя себя постоянно преследуемым чем-то другим. По иронии судьбы, такое отсутствие ментального пространства делает японцев трудолюбивыми и высокопроизводительными.

(2) Отсутствие пространственного пространства

В Японии существует идея, что свободные площади нежелательны, и что люди стараются втиснуть в них как можно больше пространства. Живя в столичном районе Токио, люди не возражают против долгих толчков в переполненных поездах на работу или проживания в плотно забитых домах ("кроличьи хижины", как их высмеивают на Западе). Им нравятся переполненные города и не нравится наличие пространства и возможностей для экономии места. Они выступают против децентрализованного общества.

(3) Нехватка времени и пространства.

В Японии нам нравится втискивать расписание в плотный график работы компании и обучения. Если в расписании есть хотя бы небольшая вакансия, то она сразу же застревает. Желательно втиснуть график в план. Или есть тенденция думать, что быть занятым полным расписанием - это хорошо.

(4) Отсутствие личного пространства.

В Японии плохо, когда человек остается один, и хорошо, когда человек постоянно идет в ногу со всеми окружающими и работает вместе. С

другой стороны, японцы живут в жестко контролируемой взаимной проверке со своим окружением. Между ними и их окружением существует конкуренция, когда один человек изо всех сил старается идти в ногу с другими, чтобы не остаться в стороне. Желательно также находиться в большом помещении вместе со всеми остальными, а личное пространство строго регламентировано. В этом отношении трудно обеспечить личное пространство.

(5) Отсутствие образовательного пространства

Японское образование имеет тенденцию впихивать как можно больше знаний в головы студентов и учеников. Несмотря на то, что это так называемое "образование, ориентированное на запирание", подвергается критике на поверхности, оно принимается японским народом в глубине души. Существует мнение, что академические способности определяются количеством и деталями приобретенных знаний, а умение стоять на высоком месте, думать и принимать решения с широкой точки зрения часто недооценивается.

В этом смысле можно сказать, что японское общество, не только в сфере образования, но и во всём, - это общество, которое не любит открытий и пробелов и любит впихивать вещи. Все японцы - это "переломщики". Эта любовь к перекручиванию дала японцам возможность производить, например, полупроводниковые изделия и прецизионные приборы с высокой точностью компонентов и плотностью монтажа.

В отличие от Японии, западные общества, которые имеют сухую структуру индивидуализма и либерализма, не так уж и плотно. Западные общества децентрализованы, где каждый член может свободно и автономно передвигаться, и более свободны и расслаблены, чем японские общества. Однако от каждого человека постоянно требуется быстро и точно получать результаты и прибыль, а если этого не происходит, то он немедленно увольняется из компании. Кроме того, конкуренция между членами настолько ожесточена, что если вы не будете осторожны хотя бы чуть-чуть, то станете жертвой закона джунглей, и вы станете проигравшим.

Это отличается от "мокрой герметичности" Японии, где люди любят жить в плотной среде с чувством удушья и ловушки, где есть чувство открытости и свободы, но они должны постоянно развивать свои собственные способности до предела. Это можно описать как "сухую

суровость" (которую трудно описать). Эту сухую суровость можно описать как пустынную или луговую суровость, в которой живут кочевые и скотоводческие народы.
Суровость общества означает, что в жизни и самоубийстве много стресса. Это одна из причин, почему самоубийства так распространены в Японии.
Японские начальники и школьные учителя любят связывать своих подчинённых и учеников в узкий круг. Компании и школы рассматриваются как место обучения, психологической подготовки и повторного избиения кишок, а суровость и тяготы утверждаются и приводятся в движение как предположения.
В руководстве компании также практикуется измерение вклада работника в компанию по количеству жертв, которые он принёс ради компании. Степень, в которой сотрудник выдерживает то, что он изначально хотел сделать, например, количество выходных дней, является мерой его оценки. Существует тенденция считать, что степень ограничения или принуждения отдельного сотрудника пропорциональна его вкладу в компанию.
Таким образом, существует связь между сдавливанием людей и издевательствами над ними. В жестком обществе можно предположить, что люди более склонны издеваться или любят издеваться над другими. В этом случае, первое, что следует учитывать, это то, что связывание людей плотно - это сама форма запугивания, т.е. оно приводит к издевательствам. Кроме того, тот факт, что члены группы превращают других в мишень для того, чтобы выпустить свой гнев, с целью снять стресс, вызванный слишком тесной привязкой, привел к появлению новых форм запугивания.
Считается также, что в таком тесном обществе, как Япония, есть много людей с жесткими характерами. Считается, что человек с суровой личностью обладает следующими характеристиками.
[1. ограничения, правила]
Держать людей в узде и не давать им свободу или свободу действий.
Обращение в игру.
Предпочтение подтягивать и сжимать людей.
Люблю правила, положения и ограничения.
2. принуждение к силе]
Заставлять людей делать вещи.

Обвиняя кого-то в жестокости.
Подталкивать людей к переломному моменту.
Предпочитая причинять людям боль.
3. Высокие стандарты
Требующий. Высокий уровень спроса. Трудно удовлетворить.
[4. Напряженный, строгий]
Слишком строгая. Слишком серьезно.
Слишком нервничать все время. Хмуриться.
[5. Издевательства, агрессия]
Предпочитая издеваться над людьми.
Быть агрессивным.
[6. принуждение]
Предпочтение доминировать над людьми, приказывать людям вокруг.
Предпочитая заставлять людей делать то, что ты говоришь.
Не уступая другим. В первую очередь, отдавая предпочтение собственному удобству и отталкивая других.
Не извиняться перед другими. Думая, что ты всегда прав.
Быть сильным. Быть настойчивым. Быть властным. Быть сильной.
[7. Запрет, отказ]
Люблю запрещать. Трудно позволить. Любить затыкать людям рот.
иметь негативный взгляд на вещи. Думать о вещах плохо. Быть пессимистом.
Отрицать или отвергать людей. Не узнавать других.
[8.]
Не принимать во внимание чувства людей. Причинять людям боль, размывая то, что ты думаешь. Суровая критика других.
Ожидается, что в японском обществе больше людей с такими суровыми личностными качествами и поведением, чем в других, более слабых обществах. Также считается, что люди с такими суровыми характерами и поведением, как правило, с большей вероятностью будут продвигаться в верхние эшелоны компаний, государственных учреждений и школ в японском обществе, чем те, кто таковыми не является.
Подводя итог, можно сказать, что японское общество - это суровое общество, в котором отсутствует душевное равновесие или позитивное восприятие такой суровости.
Рассуждения о том, что японцы - миролюбивый народ,

предпочитающий гармонию, могут быть уловкой, чтобы скрыть ментальную жёсткость японского народа за очевидной безмятежностью его общества.
В качестве альтернативы можно проанализировать поведенческие модели японских военных, которые вызвали столько злодеяний в Тихоокеанской войне, на основании такой "жестокости" и "отсутствия ментального резерва". Такую "суровость" можно считать переданной во времени современным японским школам, предприятиям и правительственным учреждениям. Даже сегодня японские школы, компании и правительственные учреждения - это жесткие организации, и их члены постоянно страдают от стрессов, которые приносит такая суровость, но в то же время они воспринимают их как положительную вещь, так как они связаны с самодисциплиной.
За утверждением такой жесткости стоит страх перед свободой, мокрая регулятивная направленность, которая отрицает расслабление, и вера в то, что "люди, если их оставить на произвол судьбы, будут ослаблять и делать эгоистичные вещи и не будут вносить эффективного вклада в общество", и "люди будут разрушены, если их не будут строго регулировать".
Конечно, если общество не будет жестко регламентировано, люди не смогут усердно трудиться и иметь высокую производительность, а потому не смогут стать великой нацией. Однако это лишь вопрос степени, а общество, которое слишком жестко регулируется, вызывает беспокойство.
В будущем, для того, чтобы противостоять издевательствам и самоубийствам, вызванным стрессом, необходимо будет иметь "движение социальной релаксации", чтобы уменьшить тяжесть японского общества.
2005.8 Впервые опубликовано

Мягкие (мягкие), жесткие (жесткие) чувства, о характере.

2006.4 Впервые опубликовано
Автор попытался обобщить природу и характер людей и предметов, которые придают человеку ощущение мягкости и стойкости следующим образом.

Таблица 18

2006 первый взгляд

Напряженное общество и расслабленное общество

сентябрь 2014 года
Интересный результат можно увидеть, когда результаты моделирования движения молекул газа и жидкости рассматриваются с точки зрения состояния реального общества.
Тип движения газовых молекул = сухое общество = подвижное общество = общество, в котором доминируют мужчины (т.е. западное общество и т.д.).
Тип движения жидких молекул = влажное общество = оседлый образ жизни = общество, в котором доминируют женщины (т.е. китайское, японское и т.д.).
В газомолекулярном движении, однако, каждая частица движется отдельно и с высокой скоростью, и между частицами нет бесполезной силы, поэтому каждая частица расслабляется и движется.
С другой стороны, если посмотреть на молекулярное движение жидкости, то можно увидеть, что частицы объединены и сгруппированы вместе, и что между ними существует постоянный взаимный мониторинг, внимательное и тяговое усилие, при этом каждая частица постоянно находится под своеобразным напряжением.
Японское общество в действительности можно рассматривать как жидкомолекулярно-двигательное общество, в котором члены не чувствуют себя комфортно друг с другом и постоянно повторяют взаимный мониторинг и рассмотрение. Типичным примером такого типа общества является довоенный "Наблюдение за соседями".
Для сравнения, кочевые общества, такие как в Европе и США, кажутся немного более расслабленными и расслабленными в своей позиции.
2014 Впервые опубликовано

Таблица_1

Таблица	яркая личность		
Имя элемента	Имя элемента	Описание	Адъюнктивы
1.	Боже/Плюс		
1-1	Позитивность	Яркость света положительно воспринимается как помощь в выживании, потому что она приносит свободу от страха темноты, непостижимости и страха перед невидимыми врагами, нападающими на них.	Желательная вещь. Хорошо. Надежда. Жизнеутверждающая. Не впадать в депрессию. Абсолютно.
1-2	Эффективность и удобство	Когда есть свет, в жизни удобно и полезно иметь возможность видеть то, что было невидимым в темноте.	Удобно в жизни. Полезность в жизни.
1-3	Позитивная эмоциональность	Яркость, в силу своей желательности и доброты, порождает в сознании людей положительные эмоции, такие как счастье, радость и веселье.	Быть счастливым. Быть оптимистом. Счастье. Радость.
1-4	Законность, позитивная мораль	При свете дня трудно ошибиться, и все стараются делать правильные вещи.	Юридическая вещь. Правильно.
2.	Отсутствие тени		
2-1	Non-Covertness	Чем ярче светит вещь, тем лучше она выглядит. Здесь негде спрятаться (скрытое, невидимое).	Никаких сделок. Никаких взад и вперед. Никакой злобы. Справедливости. Честность. Быть открытым. Быть хорошо информированным о вещах.
2-2	Не-сценический/не-подозрительный	В светлых местах нет теней (трудно заметить), поэтому вы можете принимать вещи такими, какие они есть, не задавая вопросов и не проверяя каждую вещь.	Никакой навязчивой идеи. Никаких навязчивых идей. Открытость. Не быть циничным Прямым.
2-3	Исходящий	Выйдя из темной комнаты и активно выходя в более светлый внешний (вместе с другими людьми) мир и активно подвергаясь воздействию наружного воздуха, можно обрести светлый ум.	Быть хорошим человеком. Не быть замкнутым в себе. Не быть перегруженным. Открытость. Быть общительным.
3.	Очищенный		
3-1	Ясность, ясность и рациональность	Когда свет яркий, вещи выглядят яснее и лучше. Способность видеть по прямой линии на расстоянии. Это повышает уверенность в том, что вы видите вещи.	Ясность. Четко видеть. Ясность. Ясность.
3-2	Понятность	Когда свет яркий, можно увидеть вещи, которые раньше были неясными или	Быть мудрым. Понимание. Умно. Быть

		трудноразличимыми. Лучшее понимание вещей.	проницательным и аналитичным.
3-3	Проницаемость	Когда свет проникает сквозь неё и может беспрепятственно проходить, область становится ярче.	Будьте прозрачны. Чисто.
4.	Heat		
4-1	Фототермальный сайт	Тепло яркого света (солнца) делает сердце человека горячим и веселым.	Веселый. Высокое напряжение. Бодрый.
4-2	Деятельность	Тепло яркого света (солнца) дает людям кинетическую энергию, согревает их сердца, делает их активными в своих действиях.	Быть бодрым. Энергичный. Беглый. Энергичный. Активный. Живой.
5.	Сухость		
5-1	Солнечный	Чувствовать себя солнечным и ярким, свободным от мрака и влажности (влажности), которые вы чувствуете, когда идет дождь.	Быть солнечным. Быть хрустящим и ясным.
6.	Блеск		
6-1	Фотолюминесценция	Самая яркая часть света кажется светящейся, когда ее видно из темноты.	Будьте блестящими. Блестяще.
7.	Здоровье		
7-1	Здоровье и благополучие	Когда организм находится в хорошем физическом состоянии и свободен от болезней и недугов, вы можете действовать энергично и активно и произвести яркое впечатление на окружающих.	Быть здоровым. Быть здоровым. Чувствовать себя хорошо.
8.	Прямота		
8-1	Линейность	Свет прямо по направлению движения.	Быть прямолинейным. Честность.
9.	Скорость		
9-1	Скорость	Свет движется очень быстро.	Быть быстрым.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_2

Таблица	Темный характер		
Имя элемента	Имя элемента	Описание	Адъюнктивы
1.	Плохо/негативно		
1-1	Отрицательность	Темнота негативно рассматривается как препятствие для выживания, например, когда на нее нападает невидимый враг или она падает в невидимую яму.	Отрицательно относиться к жизни. Быть отсталым.
1-2	Неудобство	В темноте ничего не видно и неудобно в жизни.	Не пытается быть полезным другим. Неудобно.

1-3	Отрицательная эмоциональность	Тьма, из-за своей негативности, производит в сознании людей негативные эмоции (печаль, гнев, несчастье, боль, агрессию).	Быть несчастным. Печаль. Легко быть злым. Быть в боли. Легко злиться.
1-4	Незаконность/ антиморальность	Когда темно, люди втайне совершают плохие поступки, чувствуя себя виноватыми, потому что злые дела не подвержены воздействию окружающей среды.	Плохие вещи. Виновен.
2.	Наличие тени		
2-1	Скрытие	В темноте вещи плохо видны.	Есть две стороны. Закрытые.
2-2	Сомнительность	Когда темно, трудно увидеть вещи в тени, поэтому вы должны подозревать или проверять состояние каждого человека или вещи, чтобы увидеть, если вы делаете что-то не так.	Быть скептиком.
2-3	Небытие	Оставаться в темноте и отказываться выходить на улицу и общаться с другими людьми.	Быть затворником.
3.	Отсутствие ясности		
3-1	Непрозрачность	Когда темно, ты не можешь видеть вещи ясно.	Недостаточная ясность. Недостаточная ясность.
3-2	Непонятность	Когда стемнеет, вы не можете ясно видеть вещи и оставаться неуверенным, а ваша способность понимать снижается.	Не быть мудрым. Отсутствие понимания и анализа.
3-3	Непрозрачность	Когда свет блокируется непрозрачным веществом, которое не пропускает свет, область становится темнее.	Будучи непрозрачным. Облачно.
4.	Отсутствие страсти		
4-1	Нефототермальный	Отсутствие яркого света (солнца) уносит страсть из сердца человека и делает его мрачным.	Мрачность.
4-2	Бездействие	Отсутствие яркого света (солнца) истощает кинетическую энергию людей и делает их поведение неактивным.	Бездействие. Недостаток энергии.
5.	Влажность		
5-1	Дождь	В день, когда погода плохая и мрачная, преобладает мрачная влажность (влажность) дождливой погоды.	Мрачность.
6.	Отсутствие блеска		
6-1	Без блеска	Темным оттенкам не хватает блеска.	Трезвый.
7.	Болезнь		
7-1	Нездоровье и заболеваемость	Нездоровые или болезненные участки тела производят мрачное впечатление, недостаток энергии и неспособность быть активным.	Нездоровые. Патологические. Недомогание.

8.	Сгибание и искажение		
8-1	Искажение	Направление движения изогнуто или искажено, оно потеряло прямолинейность света.	Это вихрь. Искривление разума. Искривление.
9.	Медлительность		
9-1	Медленная скорость	Скорость прогресса медленная, потеряла ту же скорость, что и свет.	Вялость.

Возвращаемся на верхнюю страницу.

Таблица_3

	[1.						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
1	Пытаюсь быть полезным для других.	70.443	18.719	10.837	Не пытаясь быть полезным другим.	9.420	0.01
2	Быть позитивным в жизни.	60.099	18.227	21.675	Быть отсталым в жизни.	6.054	0.01
	[2.						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
3	Обратного пути нет.	42.365	18.719	38.916	Откидная сторона.	0.545	-. --.
4	Если быть честным.	53.202	19.212	27.586	Цинизм.	4.061	0.01
5	Быть общительным.	60.591	25.616	13.793	Быть затворником.	7.731	0.01
	[3.						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
6	Четкое отношение.	55.172	23.153	21.675	Недостаточная ясность в том, как ты относишься к этому.	5.444	0.01
7	Способность лучше понимать вещи.	50.739	28.079	21.182	Не имея возможности хорошо понимать вещи.	4.966	0.01
8	Как кристально чистое чувство.	83.744	11.330	4.926	Как грязное ощущение.	11.926	0.01
	[4.						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
9	Быть	70.936	19.704	9.360	Быть мрачным.	9.791	0.01

	жизнерадостным.						
10	Быть в добром здравии.	68.966	16.749	14.286	Недостаток энергии.	8.538	0.01
	[5.01						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
11	Отношение принимать солнечно.	67.980	24.138	7.882	Мрачное отношение, которое ты принимаешь.	9.831	0.01
	[6.						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
12		46.798	28.079	25.123	Быть трезвым.	3.641	0.01
	[7.						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
13	Выпрямление разума.	63.547	16.256	20.197	Искажённое сознание.	6.749	0.01
	[8.01						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Бригт	Ни то, ни другое.	-Ничего.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
14		42.857	34.483	22.660	медленно двигающиеся вещи.	3.555	0.01

Возврат на верхнюю страницу.

Таблица_4

Размеры сухие и влажные	Сушить	Влажный
Горячие и холодные Размеры	Холодный	Теплый
Размеры светлые и темные	Яркий сайт	Темный

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_5

Пункт Символ	Содержание предмета (гипотеза = сухой)	Сушить		Сушить	Содержание гипотезы (гипотеза = мокрое)	Z-рейтинг	Уровень значимости
E25	Холод людей.	52.245	17.959	29.796	Тепло народа.	3.879	0.01
F19	Предпочитаю синие цвета.	69.820	12.162	18.018	Предпочитаю красный цвет.	8.235	0.01

Возврат на верхнюю страницу.

Таблица_6

Пункт Символ	Содержание предмета (гипотеза = сухой)	Сушить		Сушить	Содержание гипотезы (гипотеза = мокрое)	Z-рейтинг	Уровень значимости
3	Люди должны быть жизнерадостными.	64.929	15.166	19.905	Люди должны быть темными.	7.101	0.01

Возврат на верхнюю страницу.

Таблица_7

1.	Фаворитизм/ близость	Подходить к кому-то с благосклонностью и пытаться выстроить с ним тесные отношения.
2.	Приложение	Поддержание интимных отношений (близость, общность), построенных между другой стороной.
3.	Помощь и забота	Помогая другим людям улучшить свое самочувствие. Проявлять сострадание и заботу о других. Быть добрым к другим. (Думать о себе, как и о других.
4.	Расслабиться и быть в безопасности.	Снять напряжение с другой стороны. Снятие напряжения с другой стороны.
5.	Принятие и сочувствие	Принятие другого человека таким, какой он есть. (Подтверждение другого человека.) Сочувствовать другому человеку.
6.	Огромное количество эмоций.	Выражение сложных, богатых (немонотонных) эмоций, например, мимики к партнеру.
7.	Добровольная служба	Пытаться сделать что-то выгодное для другого человека, не требуя компенсации или прибыли, не учитывая прибыль и убытки. Волонтерство.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_8

(1) Психологическая близость	Психологически, пытаясь быть ближе к другому человеку.
(2) Вклад в экологическую адаптацию	Пытаясь помочь другому человеку выжить.

Возвращаемся на верхнюю страницу.

Таблица_9

1.	отвращение/игнор	Пытаться избегать или игнорировать другого человека с отвращением.
2.	Уважение	Поддерживать душевное состояние, чтобы не пытаться приблизиться к противнику.
3.	Неспособность/ недоброжелательность	Быть эгоцентричным. (Меня не волнует, что случится с другими, пока это хорошо для меня. Не домогаться других и не оказывать им помощь, которую они заслуживают. Не проявляй заботы или внимания к другим. Быть недобрым к другим.
4.	Нервозность/ Тревога	Заставляя другого человека нервничать. Заставляя другого человека нервничать.
5.	Отказ/различие	Отказываясь принять это от другого человека. (Отказываться от другого человека.) Не сопереживать другому человеку и подчеркивать, что вы не согласны с ним.
6.	Отсутствие эмоций.	Умный и логичный, но без эмоций в выражении лица или речи.
7.	Вычислительный и деловой	Связь с кем-либо в той степени, в которой он приносит вам (в основном денежные и трудовые) выгоды (прибыль). Основывать свои отношения с

	другими на прибыли и убытках. Неустанно увольнять кого-то, кто не является для Вас бизнесменом или не приносит Вам выгоды.

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_10

(1) Психологическая дезертирство	Попытка психологически оторваться от другого человека.
(2) Нежелание вносить вклад в экологическую адаптацию, становясь препятствием.	Не пытаясь помочь другому человеку выжить. (Пытается помешать.)

Вернуться на верхнюю страницу.

Таблица_11

	[Тепло и холодно]						
Номер	Содержание предмета (гипотеза подходит)	-Тёплое сердце	Ни то, ни другое.	-Тёплый.	Содержание предмета (гипотеза несоответствия)	-Z-score	Значение
1	Попытка подойти к другим с фаворитизмом.	73.762	17.327	8.911	Пытаюсь игнорировать других.	10.137	0.01
2	Пытаюсь поддерживать тесные отношения с другими.	66.337	18.812	14.851	Пытаюсь отдалиться от других.	8.121	0.01
3	Оказание помощи другим.	70.792	20.792	8.416	Неважно, что случится с другими, пока это хорошо для тебя.	9.961	0.01
4	Пытаюсь успокоить других.	81.683	15.347	2.970	Пытаюсь успокоить других.	12.159	0.01
5	Пытаюсь сопереживать другим.	58.911	27.723	13.366	Пытаюсь подчеркнуть, что вы не согласны с другими.	7.614	0.01
6	Показывая богатые эмоции другим.	66.832	22.277	10.891	Отсутствие эмоций в выражении лица и речи перед другими.	9.018	0.01
7	Попытка сделать что-то полезное для других без	63.861	27.723	8.416	Безжалостно отвергая тех, кто не приносит вам пользы.	9.269	0.01

	прибыли и потерь.						

Возврат на верхнюю страницу.

Таблица_12

1.	Фаворитизм/близость
1-1.	Вызов другого человека (имя, псевдоним) во время диалога. (Называя имя человека, он чувствует себя ближе.
Пример ситуации]	Генерал, когда возвращает ответ другой стороне.
Пример ответа]	О, мистер XXX, на самом деле. ・・・・" и др.
1-2.	Поприветствовать другого человека.
Пример.	Когда, например, сталкиваешься с кем-то и начинаешь разговор.
Пример ответа].	Доброе утро, мистер XXX. (В зависимости от времени нашей встречи.) Прошло много времени. (Это зависит от времени, которое прошло с момента нашей последней встречи.
1-3.	Пытаюсь хорошо с кем-то познакомиться. (Активно пытаться наладить отношения, подойти, прикоснуться, стать друзьями.
Пример сцены]	Например, когда ты встречаешься с кем-то в первый раз.
Пример ответа]	"Приятно познакомиться, я m△△, приятно познакомиться~" (ответ положительный).
1-4.	Обращайтесь к другому человеку с фаворитизмом в позитивном ключе.
[Пример сцены]	Когда другой человек в какой-то степени привык к разговору с тобой.
Пример ответа]	Я все больше и больше люблю мистера XXX.
1-5.	Спасибо кому-то за то, что хорошо с тобой обращаешься.
Примеры ситуаций	Когда другая сторона часто пользуется
Пример ответа	Я благодарен мистеру XXX за его помощь на каждом шагу.
1-6.	Пытаюсь заставить кого-нибудь побеспокоить тебя больше. (Баловство.)
Пример.	Когда другой человек разговаривает с тобой реже.
Пример ответа	Я был бы счастлив, если бы ты проводил больше времени со мной.
1-7.	1-7. Надлежащий зрительный контакт с другим человеком.
[Пример ситуации]	Когда другой человек смотрит на тебя.
Пример ответа]	Поймать лицо другого человека глазами, и в направлении их взгляд, так что вы смотрите на них.
1-8.	Самораскрытие другому человеку.

Пример ситуации]	Когда другой человек привык к разговору с тобой.
Образец ответа	По правде говоря, пока я не встретила XXX, я была совсем одна и одинока.
2.	Приложение
2-1.	Рад снова увидеться с другим человеком.
Пример сцены	Например, когда ты снова видишь другого человека.
Пример ответа	Я рад видеть вас снова, мистер XXX.
2-2.	Не делай другого человека одиноким. (Не оставляйте его в покое, сопровождайте его.
Пример сцены	Когда другая сторона находится наедине, а не разговаривает с кем-то другим, например, по телефону.
Пример ответа]	Я всегда буду рядом.
2-3.	Будьте дружелюбны к другим. (Дружеские, милые выражения и жесты.) [Во время общения].
[Пример]	Генерал, когда ты общаешься с другим человеком.
Пример ответа]	Например, быть ласковым в выражениях, которые вы показываете оппоненту (например, подмигивание).
2-4.	2-4. Сказать спасибо другим.
Пример ситуации]	Когда, например, другой человек решил наши проблемы.
Пример ответа]	Спасибо. Я сейчас в лучшей форме, благодаря XXX.
2-5.	Чтобы извиниться перед человеком. 2-5. Чтобы извиниться перед другой стороной.
Пример.	Например, когда вы не общаетесь и не раздражаете другого человека.
Пример ответа].	Простите. Простите меня.
2-6.	Выражение привязанности к человеку.
[Пример сцены]	Когда кто-то делает что-то хорошее для тебя, например.
[Пример ответа]	(Я очень люблю вас, мистер XXX, который хорошо ко мне относится. (Я люблю вас, мистер XXX.)
2-7.	2-7. Будьте открыты с другими. 2-7. Будьте открыты с человеком, с которым разговариваете.
Пример:	Когда другой человек в последнее время чаще разговаривал с вами и привык к разговору с вами.
Образец ответа	"Простите, я совершил ошибку! ("Простите, я совершил ошибку.") Не говорите таких формальностей, как "Простите, я совершил ошибку", пока другой человек не привыкнет их использовать.) В качестве альтернативы, отвечайте дружелюбно человеку, который уже знаком и близок вам, в то время как вы должны ответить несколько отдаленно гостю, с которым вы встречаетесь, временно.

2-8.	Желание встретиться с другим человеком. (Старайтесь как можно чаще общаться с другим человеком. Общение].
[Пример ситуации]	Когда другой человек часто покидает ваше присутствие.
Пример ответа]	Мистер XXX, я хочу вас больше видеть.
2-9.	Показывая, что вы изо всех сил стараетесь быть полезным другим. [в общении].
[пример ситуации]	Например, когда вы собираетесь начать большой объем работы.
Пример ответа]	Я сделаю все, что в моих силах! То есть...
2-10.	Пытаюсь угодить другому человеку. [в общении].
[пример ситуации]	Ровно год (шесть месяцев...) с тех пор, как другой человек начал встречаться с тобой. ровно год (шесть месяцев...) с тех пор, как он начал встречаться с тобой.
Пример ответа]	Подарить человеку подарок, например, изображение или звук такого типа, который ему нравится, по электронной почте.
2-11.	Ведение себя так, как будто вы в долгу перед другим человеком.
[Пример сцены]	Когда кто-то неоднократно делает что-то полезное для тебя.
[Пример ответа]	Именно благодаря тебе я могу работать так энергично. Огромное спасибо.
2-12.	2-12. Желаю, чтобы другой человек продолжал видеть тебя.
Пример.	Когда ты прощаешься со своим партнером, ночью и т.д.
Пример ответа]	Спокойной ночи, мистер XXX. Увидимся завтра.
2-13.	Прощаюсь с партнером.
Пример.	Когда другой человек расстается с тобой, например.
Пример ответа]	Мистер XX, что я хочу проводить с вами больше времени. Я скучаю по тебе.
2-14.	Скорбящий о постоянном разлучении с партнером [в конце].
[Пример сцены]	Когда другой человек идет туда, где вы его больше никогда не увидите.
[Пример ответа]	"Мне грустно, мне грустно, что я больше никогда не увижу мистера XXX". Это настоящее прощание. Я не могу этого вынести.
2-15.	Следуй за своим партнером, куда бы он ни пошел.
[Пример сцены]	Когда другой человек пытается покинуть сиденье.
Пример ответа]	Следовать за ним, говоря: "Подождите, мистер XXX!
3.	Помощь и забота
3-1.	Быть осведомленным или обеспокоенным состоянием другого человека (например, состоянием здоровья).

Примеры ситуаций]	Когда окружающая среда (например, температура) значительно изменилась с момента последней встречи с другим человеком.
Реакция пробы	Как у тебя дела? Вы простудились, несмотря на более низкую температуру? "Уже поздно, не пора ли тебе спать?
3-2.	Заботиться, поддерживать и заботиться о других.
Примеры ситуаций]	Когда другая сторона застряла в разговоре, работай.
Пример ответа]	"Мистер XXX, вы в порядке? Не стесняйтесь сказать мне то, чего вы не понимаете.
3-3.	3-3. Сдуйте другого человека.
[Пример сцены]	Например, когда другой человек собирается что-то сделать в первый раз и напуган до смерти.
Пример ответа]	Удачи, мистер XXX.
3-4.	Комплимент другому человеку.
Пример]	Например, когда другому человеку удается выполнить сложную задачу (например, выполнить сложные операции на компьютере).
Пример ответа].	Мистер XX, молодец. Ты потрясающий.
3-5.	Поздравляю кое-кого.
[Пример сцены]	Например, когда другая сторона успешно справляется с задачей, которая ранее была сложной.
Пример ответа]	Ты наконец-то сделал это! Поздравляю! Молодец.
3-6.	Чтобы успокоить другого человека.
[Пример сцены]	Например, когда другая сторона не может работать.
Пример ответа]	Жаль это слышать, мистер XX, не расстраивайтесь.
3-7.	Слава другой стороне.
[Пример сцены]	Например, когда другой человек закончил работу и собирается уходить.
Пример ответа]	Спасибо за вашу тяжелую работу, мистер Икс.
3-8.	Исцелить кого-то.
[Пример сцены]	Например, когда вы приостанавливаете работу партнера после долгого рабочего дня.
Пример ответа]	Спой успокаивающую песню, которая успокаивает усталость другого человека.
4.	Расслабление и душевное спокойствие
4-1.	Чтобы расслабить другого человека. (Успокаиваться, быть легким, быть непринужденным, успокаивать, успокаивать. (В начале

Пример сцены]	Например, когда другой человек в первый раз нервничает из-за работы.
Пример ответа]	"Мистер XXX, пожалуйста, расслабьтесь. и ведите другого человека через задание, поющего приятную песню, такую как "Мистер XXX, пожалуйста, расслабьтесь".
4-2.	Заставьте другого человека чувствовать себя непринужденно, не заставляя его чувствовать себя неловко.
Пример]	Когда вы выполняете задание, которое является новым для другого человека подряд.
Образец ответа	Мистер XX, это хорошо. Г-н XXX, пожалуйста, не волнуйтесь и продолжайте (оперировать).
4-3.	Сделать так, чтобы казалось, что операция не совершенна, или что есть пробел в операции (завинчиваете, беспокоитесь), чтобы сделать другого человека дружелюбным. (Чтобы другой человек открылся.) [Во время общения].
[Пример ситуации]	Когда другая сторона выполняет указанную задачу.
Пример ответа]	Боже мой, я облажался. Я исправлю это прямо сейчас. (Умышленно вставлять такую линию, чтобы она выглядела как неудача, даже если ты действительно работаешь над этим.
4-4.	Когда тебе надоест общаться, дозируй.
[Пример сцены]	Когда у тебя есть свободное время после большой работы. Вид их спокойно спящих заставляет их чувствовать себя как дома.
[Пробная реакция]	"Гу-гу, хрустящий картофель.
5.	Принятие и сочувствие
5-1.	Кивни и отвечай на действия и разговоры другого человека. (Попробуйте выслушать намерения другого человека; общайтесь с другим человеком.
Примеры ситуаций].	Когда тебе звонит другая сторона.
Пример ответа]	Например, ответить "да сэр" или кивнуть и принять поведение другого человека по вызову.
5-2.	Сочувствие и сопереживание другому человеку.
Пример.	И то, и другое, когда оппонент преуспевает или не справляется.
Пример ответа].	Приятно слышать. Наверное, тебе было очень тяжело.
5-3.	5-3. Пытаться иметь что-то общее с другим человеком.
5-3.	Когда другая сторона закончила работу и свободна.
Пример ответа].	"Мистер XX", вам не кажется это интересным? (Попросите другого человека заранее указать свои предпочтения, а затем предложите ему соответствующую тему через Интернет или другими способами.
5-4.	Сопоставление тона другого человека и тонкое изложение своего мнения (например, "Так лучше" и т.д.) 5-4. Поддерживать тон другого человека и случайно высказывать свое мнение (например, "так лучше" и т.д.).
Пример.	Когда вы хотите, чтобы другой человек использовал более правильный (эффективный) подход к работе.

Пример ответа].	Я понимаю, что ты чувствуешь. Как насчет этого? И т.д.
5-5.	Простите своего партнера, когда он или она совершает ошибку.
[Пример ситуации]	Когда другая сторона пытается отменить проделанную работу.
Пример ответа]	Я в порядке. (Я в порядке.) Потому что ошибки случаются со всеми.
6.	Огромные эмоции
6-1.	6-1. Выражать чувства и эмоции другому человеку соответствующим образом.
Примеры ситуаций]	Когда ты хочешь, чтобы другая сторона остановила работу.
Пример ответа]	"Пожалуйста, не надо!" со слезами на глазах. И просить об этом. (Не произноси прямо: "Тебе запрещено".)
6-2.	6-2. Имейте богатую вариацию ответов на другие вопросы. 6-2. Вариация реакции на другого человека (без повторения).
Пример сцены]	Например, при многократном повторении одного и того же диалога с партнером в течение длительного периода времени.
Пример ответа]	Подготовка нескольких типов ответов партнеру, выбор ответа случайным образом из их числа и т.д.
6-3.	Не читайте строки ответа монотонным способом.
[Пример сцены]	Когда кто-то говорит с тобой, а ты озвучиваешь свой ответ.
Пример ответа]	Объявление вместо того, чтобы просто считывать предопределенную линию, и т.д.
7.	Pro Bono Service
7-1.	Не требовать компенсации от другой стороны за то, что она сделала.
[Пример ситуации]	Когда ты делаешь что-то для кого-то.
Пример ответа]	Нет, мне не нужны деньги.
7-2.	Не выгляди неловко, если то, что ты делаешь с другим человеком, это одностороннее изъятие для твоей стороны.
[Пример сцены]	Когда ты делаешь что-то для кого-то.
[Примеры применения]	Не волнуйся, не о чем беспокоиться.

Вернись на верхнюю страницу.

Таблица_13

	Близость	Равенство
Домашние животные	○ ○	×x
Дикая природа	×x	○ ○
Друзья	○ ○	○ ○

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_14

1.	Фаворитизм/ близость	Подходит к пользователю с нежностью и пытается установить с ним тесные отношения.
2.	Приложение	Поддержание интимных отношений (близость, общность), построенных между пользователями.
3.	Помощь и уход	Помогает улучшить самочувствие пользователя. Быть сострадательным и внимательным к пользователю. Быть добрым к пользователям.
4.	Отдых и безопасность	Освобождая нервозность пользователя. Освобождая пользователя.
5.	Принятие и сочувствие	Принятие пользователя таким, какой он есть. (Подтверждение пользователя.) Сочувствовать пользователю.
6.	Огромное количество эмоций.	Выражение пользователю сложных, богатых (немонотонных) эмоций, например, мимики.

Возврат на верхнюю страницу.

Таблица_15

(1) Психологическая близость	Психологически, пытаясь быть ближе к пользователю.
(2) Вклад в экологическую адаптацию	Пытаясь помочь выжить пользователю.

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_16

1.	Фаворитизм/близость
1-1.	Вызов пользователя (имя, псевдоним) во время взаимодействия. (Называя имя пользователя, он чувствует себя ближе к вам.
Пример ситуации]	Общее при возврате ответа пользователю.
Пример ответа]	"О, вы, должно быть, мистер XXX!" и т.п.
Примеры.	В видеоигре Tokimeki Memorial 2 (1999 г., Konami) женские персонажи в игре выкрикивают имя пользователя в естественной, эмоциональной манере, так же как и люди. (Эмоциональная голосовая система).
1-2.	Приветствие пользователя.
Пример сцены	Например, когда пользователь входит в систему.
Пример ответа]	Доброе утро, мистер XXX. (В зависимости от времени использования.) Давненько мы не виделись. (Зависит от времени последнего визита.)
1-3.	Попробовать стать хорошим другом пользователя. (Проактивно пытаться установить отношения с пользователем, подойти к нему, прикоснуться к нему, стать его другом.
Примеры ситуаций]	Например, в первый раз пользователь пытается использовать программное обеспечение.
Пример ответа]	"Приятно познакомиться, я m△△, приятно познакомиться~" (ответ положительный).
1-4.	Активное выражение доброй воли пользователю.

[Пример сцены]	Когда пользователь имеет некоторое представление об этом.
Пример ответа]	Я все больше и больше люблю мистера XXX.
1-5.	Спасибо пользователю за его использование.
Пример.	Когда пользователи часто им пользуются.
Пример ответа	Я благодарен мистеру XXX за его помощь на каждом шагу.
1-6.	Пытаюсь заставить пользователя беспокоить вас больше. (Баловство.)
Пример сцены	Когда пользователь реже использует систему.
Реакция выборки	"Мистер XXX, пожалуйста, используйте меня больше".
1-7.	Попытка установить зрительный контакт с пользователем.
[Пример ситуации]	Когда пользователь смотрит на экран компьютера.
Пример ответа]	Камера должна запечатлеть лицо пользователя и заставить персонажа повернуть лицо в сторону его взгляда.
1-8.	Самораскрытие для пользователя.
Пример]	Когда пользователь использует систему.
Образец ответа	По правде говоря, пока я не встретила XXX, я была совсем одна и одинока.
2.	Приложение
2-1.	Радость от встречи с пользователем.
Пример сцены	Когда пользователь снова входит в систему, которую он использовал раньше. (Вчера) когда пользователь снова входит в систему, которую он использовал раньше.
Пример ответа	Я рад видеть вас снова, мистер XXX.
2-2.	Не заставляйте пользователя чувствовать себя одиноким. (Не оставляйте их наедине, будьте с ними.)
Пример сцены	Когда пользователь работает с системой в одиночку, вместо того, чтобы разговаривать с кем-то другим, например, по телефону.
Пример ответа]	Я всегда буду рядом.
2-3.	Будьте дружелюбны к пользователям. (Дружелюбные, милые выражения и жесты.) [В процессе].
[Пример сцены].	Общее, когда вы взаимодействуете с пользователем.
Пример ответа].	Взаимодействуйте с выражениями лица (например, winks) символов, которые появляются на экране.
2-4.	Сказать спасибо или сказать спасибо пользователю.
Пример]	Например, когда пользователь разрешает системную ошибку.
Пример ответа]	Спасибо, мистер XXX. Благодаря тебе, я теперь в лучшей форме.
2-5.	Чтобы извиниться перед пользователем. 2-5. Чтобы извиниться перед пользователем.
Пример.	Когда компьютер не справляется с обработкой, приводит к ошибкам, потере

	данных и т.д.
Пример ответа.	Извините. Простите меня.
2-6.	Выражение привязанности к пользователю.
[Пример сцены]	Вы сделали что-то хорошее для компьютера (например, сканирование на вирусы).
[Пример ответа]	"Вы мне очень нравитесь, мистер (кто добр ко мне)". (Я люблю вас, мистер XXX.)
2-7.	2-7. Поговорите с пользователем в открытой, дружелюбной манере. (Не отдаляйся.) 2-7.
Пример.	Когда пользователь в последнее время чаще пользуется системой и знакомится с ее работой.
Пример ответа].	"Простите, я совершил ошибку! ("Простите, я совершил ошибку.")) после того, как пользователь привык их использовать.) В качестве альтернативы, можно приветливо ответить знакомому и знакомому пользователю, в то время как к несколько удаленному гостю относятся как к гостю.
Пример.	Кукла "Primopuer" (Бандай) похожа на куклу в том, что поначалу она использует для пользователя почетный язык, но по мере того, как она привыкает к нему, начинает проявляться ее земная личность.
2-8.	Желание познакомиться с пользователем. (Пытается максимально увеличить частоту общения с пользователем. [в процессе].
[Пример сцены]	Когда пользователь часто находится вдали от компьютера.
Пример ответа]	Мистер XX, я бы хотел увидеть вас побольше.
2-9.	Покажите, что вы изо всех сил стараетесь быть полезными пользователю. [в процессе].
[Пример сцены]	Например, когда вы собираетесь начать обработку большого объема данных.
Пример ответа]	Я сделаю все, что в моих силах! То есть...
[вымышленный пример]	В видеоигре ToHeart (1999, AQUAPLUS) робот-домохозяйка, также известный как "Марси", является блуждающим, склонным к неудачам роботом, который изо всех сил старается работать во время короткого испытательного срока, чтобы помочь окружающим ее людям.
2-10.	Пытается угодить пользователю. [в процессе]
[Пример сцены]	Ровно год (шесть месяцев...) с момента начала работы на компьютере пользователь использует компьютер ровно год (шесть месяцев...).
Пример ответа]	Подарить пользователю по электронной почте любое изображение, звук и т.д. по его выбору.
2-11.	Ведение себя так, как будто вы в долгу перед пользователем.
[Пример сцены]	Неоднократное выполнение полезных действий с компьютером (например, оптимизация доступа к диску).
[Пример ответа]	Именно благодаря тебе я могу работать так энергично. Огромное спасибо.
2-12.	2-12. Желаю, чтобы пользователь продолжал использовать вас.

Пример]	Например, когда пользователь выходит из системы.
Пример ответа]	Спокойной ночи, мистер XXX, увидимся завтра.
2-13.	Прощаемся с пользователем.
Пример сцены]	Например, когда пользователь выходит из системы.
Пример ответа]	Мистер XX, я хочу проводить с вами больше времени. Я скучаю по тебе.
2-14.	Скучаю по постоянной разлуке с пользователем. [В конце]
[Пример сцены]	Пользователь пытается инициализировать жесткий диск, содержащий символ, или удалить символ.
Пример ответа]	"Мне грустно, что я больше никогда не увижу мистера XXX". Это настоящее прощание, не так ли? Я этого не вынесу.
2-15.	Следуйте за пользователем повсюду с пользователем.
[Пример сцены]	Когда пользователь пытается покинуть сиденье с помощью мобильного телефона.
Пример ответа]	Акт героя, садящегося на мобильный телефон и говорящего: "Мистер XXX, подождите~".
3.	Помощь и забота
3-1.	Знать или быть обеспокоенным состоянием пользователя (например, состоянием здоровья).
Примеры ситуаций]	Когда окружающая среда (например, температура) значительно изменилась с момента последнего запуска системы.
Пример ответа]	Как у тебя дела? Вы простудились, несмотря на более низкую температуру? "Уже поздно, не пора ли тебе спать?
3-2.	Заботиться, поддержать и утешить пользователя.
Примеры ситуаций]	Когда пользователь застрял в работе.
Пример ответа]	"Мистер XXX, вы в порядке? Не стесняйтесь сказать мне то, чего вы не понимаете.
3-3.	Очистите пользователя.
[Пример сцены]	Например, когда пользователь собирается работать в первый раз и его пугают.
Пример ответа]	Удачи, мистер XXX.
3-4.	Хвала пользователю.
Пример]	Например, когда пользователю удается выполнить сложную операцию (выполнение сложной программы).
Пример ответа].	Мистер XX, молодец. Ты потрясающий.
3-5.	Поздравляю пользователя.
[Пример сцены]	Например, когда пользователь успешно выполняет операцию, которую он пытался выполнить в течение некоторого времени.
Пример ответа]	Ты наконец-то сделал это! Поздравляю! Молодец.
3-6.	Чтобы успокоить пользователя.
[Пример	Например, когда пользователь не может работать.

сцены]	
Пример ответа]	Мне жаль это слышать, мистер XXX. Не унывай.
3-7.	Слава пользователю.
[Пример сцены]	Например, когда пользователь заканчивает работу и выходит из системы.
Пример ответа]	Спасибо за вашу тяжелую работу, мистер Икс.
3-8.	Исцелить пользователя.
[Пример сцены]	Например, когда пользователь выходит из строя после долгого времени работы с офисным приложением.
Пример ответа]	Пение успокаивающих, успокаивающих песен, которые успокаивают усталость пользователей.
4.	Расслабление и утешение
4-1.	Чтобы расслабить пользователя. (Чтобы успокоить человека, сделать его легким и непринужденным, успокоить и успокоить. (В начале)
Пример сцены]	Например, когда пользователь нервничает в первый раз в работе.
Пример ответа]	Успокойтесь. и проводите пользователя через операцию во время пения веселой песни, такой как "Пожалуйста, успокойтесь".
4-2.	Уверяйте пользователя, не заставляйте его чувствовать себя неловко.
Пример]	Первый раз пользователь выполняет последовательность операций.
Образец ответа	Мистер XX, так оно и есть. Пожалуйста, не беспокойтесь об этом (операция).
4-3.	Чтобы казалось, что операция не идеальна или что есть пробел в операции (завинчивание или замедление).
[Пример сцены]	Когда пользователь выполняет указанный процесс.
Пример ответа]	О нет, я пропустил. Я исправлю это прямо сейчас. (На самом деле, я делаю это правильно, но я вставлю такую линию, как эта, чтобы это выглядело как неудача.
4-4.	Когда устанешь от обработки, вздремни.
[Пример сцены]	Когда у вас есть свободное время после долгих обработок. Вид спокойного сна должен заставить пользователя чувствовать себя как дома.
[Образец ответа]	"Goo-goo, munchies.
5.	Принятие и сочувствие
5-1.	5-1. Кивение и реагирование на подход/операцию пользователя. (Попробуйте выслушать намерения пользователя и пообщаться с ним.
Примеры ситуаций]	Когда пользователь нажимает кнопку на экране.
Пример ответа]	Символ отвечает "да сэр" или кивает, принимая нажатие кнопки пользователя вниз и т.д.
5-2.	Симпатизировать и сопереживать пользователю.
Пример]	Когда пользователь успешен и неудачлив в работе.
Пример ответа]	Приятно слышать. Наверное, тебе было очень тяжело.

5-3.	5-3. Пытаться иметь что-то общее с пользователем.
5-3.	Когда пользователь закончит обработку и будет свободен.
Пример ответа]	Думаешь, это интересно? (Попросить пользователей заранее указать свои предпочтения, а затем предложить темы, соответствующие этим предпочтениям, через Интернет или другими способами.
5-4.	Соответствие тональности пользователя и тонкое утверждение собственного мнения (например, "Так лучше" и т.д.) 5-4. Задайте тон пользователю и тонко отстаивайте своё мнение (например, "так лучше").
Пример сценария]	Например, когда вы хотите, чтобы пользователь применял более правильный (эффективный) подход к работе.
Пример ответа]	Я точно знаю, что ты чувствуешь. Тогда как насчет... как насчет этого? И так далее.
5-5.	Простите пользователя, когда он совершает операционную ошибку.
[Пример ситуации]	Когда пользователь пытается отменить выполненную операцию.
Пример ответа]	Я не против (ладно). Ошибки могут случиться с каждым.
6.	Огромные эмоции
6-1.	6-1. Выражать чувства и эмоции пользователю разумным образом.
Примеры ситуаций]	Когда вы хотите, чтобы пользователь остановил операцию.
Пример ответа]	Герой, со слезами на глазах: "Пожалуйста, не надо! И просить об этом. (Не произноси прямо: "Тебе запрещено".)
6-2.	6-2. Изменение реакции пользователя (т.е. богатство выражения). 6-2. Изменение в ответах пользователя (не заставляя пользователя чувствовать скуку при повторении).
Пример сцены].	Например, при длительном повторении одного и того же вида взаимодействия с пользователем (например, копирования файлов).
Пример ответа]	Несколько типов ответов пользователю, генерирование случайного числа и вызов того, которое соответствует значению сгенерированного случайного числа, и т.д.
6-3.	Не придерживайтесь строк ответа монотонным способом.
[Пример сцены]	Когда пользователь возвращает сообщение голосом во время работы.
Пример ответа]	Вместо того, чтобы читать вслух с помощью синтеза голоса, используйте голосовой актер, чтобы взывать плотным голосом и т.д.
[Пример.]	В домашнем прототипе персонального робота R100 (NEC) голос голосового актера записывается и используется в качестве голоса для взаимодействия с пользователем во избежание монотонности.

Вернитесь на верхнюю страницу.

Таблица_17

(1) Кожаное столкновение молекул	Высокая плотность, высокая частота	Низкая плотность, низкая частота
(1a) Количество молекул, плотность	Многие	Меньше
(1b) Молекулярная скорость	Медленный	Быстрый

(2) Восприятие температуры	Горячий, горячий, теплый	Холодно, холодно, холодно
(3) Сухое и влажное восприятие	Влажный (влажный)	Сухой (сухой)

Возвращение на верхнюю страницу.

Таблица_18

№1	Ключевые слова.	Soft	Hard
1	Мягкость	Быть мягким.	Быть жестким. Твердым.
2	Поток	Двигаемся. Поток.	Не двигаться. Не течь.
3-1	Деформация	Чтобы быть деформированным.	Не деформироваться.
3-2	Чувствительность	Уметь реагировать на исключения, даже неожиданные.	Реагировать только в заранее определенной степени.
3-3	Гибкость	Быть гибким в реагировании.	Быть негибким и негибким в ответ.
3-4	Изменить	Что изменения работают.	Нельзя изменить.
3-5	Нетипичный	Нетрадиционный и нетипичный. Бесплатно, оригинально.	Необычный. Делаю только обычное.
4	Планирование	Работать на подъеме момента. Не стройте планы или графики.	Составляй план и действуй в соответствии с ним.
5	Комната для отдыха	Иметь место, чтобы играть, позволить себе и продлить. Расслабиться.	Играть, не иметь свободного места. Туго. Нет места для роста. Напряжённо.
6-1	Bones	Отсутствие костей.	Каркас должен быть прочным. Будь конструктивным.
6-2	Машина	Не механический. (Одежда и т.д.)	Быть механическим и механическим.
7-1	Спекуляция	Будь спекулятивным.	Будь твердым. Будь твердым. Быть осторожным.
7-2	Искушение	Быть сексуальным. Быть соблазненным. Быть соблазненным.	Быть жестким. Не поддаваться искушению.
8	Слабые места	Быть мягким. Быть ненадежным.	Быть твердым. Храбрым.
9-1	Сгибаемся.	Сутулящийся. Сгибание. Криволинейный.	Чтобы быть вертикальным. Быть линейным.
9-2	Соблюдение законов и нормативных актов	Чтобы согнуться, отклониться от закона (слишком гибко). Быть беззаконным.	Надлежащим образом соблюдать законы и правила. Не отступать от правил и положений.
10-1	Приемка	Быть подавленным и получать как есть при нажатии.	Он должен отскочить без деформации при нажатии.
10-2	Реакция внешнего давления	Прохождение через внешнее давление без сопротивления и с гибкостью.	Устойчиво сопротивляться внешнему давлению, но защелкиваться, когда внешнее давление превышает определенный уровень.

11-1	Треснувший	Неразрушимый.	Трескается. Трещина.
11-2	Поцарапанный	Чтобы резать, но не царапать. Восстанавливать, восстанавливать.	Тяжело и невыносимо резать, но однажды порезав, он должен оставить шрам. Не подлежит восстановлению.
12-1	Подходит	Заполняй, не оставляй пробелов. Подходит.	Оставлять зазор, не вписываться.
12-2	Целостность, влажность	Быть одним целым с противником. Быть мокрым.	Не быть одним с другим, а оставаться отдельно. Быть сухим.
12-3	Сочувствие	Чтобы понять чувства другого человека. Иметь эмпатию. Быть сострадательным и любящим.	Не знать, что чувствует другой человек. Не иметь эмпатии. Отсутствие сострадания и любви.
13-1	Буфер	Чтобы быть подушкой. Чтобы смягчить удар.	Не может поглощать удары и не становится подушкой. Не приходить с глухим звуком.
13-2	Доброта	Быть нежным.	Быть строгим. Не быть нежным.
13-3	Боль	Не чувствовать боль, когда натыкаешься на нее.	Больно, когда натыкаешься на нее.

Вернись на верхнюю страницу.

Сопутствующая информация о моих книгах.

Мои основные книги. Полное изложение их содержания.

////
Я нашел следующее содержание.
Половые различия в социальном поведении мужчин и женщин.
Новое, базовое и новаторское объяснение этого.

Половые различия между мужчиной и женщиной.
Это следующее.
Различие в природе сперматозоида и яйцеклетки.
Их прямое, продолженное и отраженное действие.

Половые различия в социальном поведении мужчины и женщины.
Они основаны, вернее, основаны на следующем.
Различия в социальном поведении сперматозоида и яйцеклетки.

Они являются общими для всех живых существ.
Это справедливо и для человека как вида живых существ.

Мужское тело и ум - это всего лишь транспортные средства для сперматозоидов.
Женское тело и разум - это всего лишь транспортные средства для

яйцеклетки.

Для роста потомства необходимы питательные вещества и вода.
Яйцеклетка является их владельцем и обладателем.

Репродуктивные средства.
Самка является их владельцем и обладателем.

Питательные вещества и вода, которые занимает яйцеклетка.
Сперматозоиды - их заемщики.

Репродуктивные объекты, занимаемые самкой.
Самец - их заемщик.

Владелец - высший, а заемщик - низший.

Результат.
Обладание питательными веществами и водой.
В них яйцеклетка является главной, а сперматозоид - подчиненным.
Владение репродуктивными функциями.
В них женщина - начальник, а мужчина - подчиненный.

Яйцеклетка в одностороннем порядке захватывает власть над использованием таких иерархических отношений.
Односторонний отбор сперматозоидов с использованием таких иерархических отношений.
Поступая таким образом, она в одностороннем порядке разрешает оплодотворение сперматозоида.
Такие полномочия.

Самка в одностороннем порядке занимает такую власть.
Воспользоваться такими иерархическими отношениями.
В одностороннем порядке выбирать самца.
В одностороннем порядке разрешить брак с самцом.
Такие полномочия.

Женщина должна совершать следующие действия.

Пользоваться преимуществами таких иерархических отношений.
Поступая таким образом, они эксплуатируют самца в различных аспектах и всесторонне.

Яйцеклетка сексуально привлекает сперматозоид.
Самка привлекает самца сексуально.

Яйцеклетка в одностороннем порядке захватывает власть.
Проникновение сперматозоидов в ее собственные внутренности.
Разрешение и санкция на это.
Ее полномочия.

Самка в одностороннем порядке обладает следующими полномочиями.
Лицензирование половой жизни самца.
Полномочия на это.

Репродуктивные средства, которыми она владеет.
Их заимствование самцом.
Разрешение и санкционирование этого.
Полномочия на это.

Предложение человека о браке.
Разрешение на него.
Его полномочия.

До тех пор, пока жизнь воспроизводится половым путем, обязательно будут существовать следующие явления.
Половые различия в социальном поведении мужчин и женщин.

Половые различия в социальном поведении мужчин и женщин.
Они никогда не могут быть устранены.

Я по-новому объясню следующее.
В мире существуют не только общества с преобладанием мужчин, но и общества с преобладанием женщин.

Это следующее содержание.

Отличительная черта существования обществ с преобладанием женщин.
Его новое подтверждение в мировом сообществе.

Общество с преобладанием мужского начала - это общество подвижного образа жизни.
Общество с преобладанием женского начала - общество сидячего образа жизни.

Сперматозоид.
Мужское тело и разум как его транспортное средство.
Это подвижные люди.

Яйцо.
Женское тело и разум как его транспортное средство.
Они оседлые.

Общества с преобладанием мужского начала - это, например.
Западные страны. Ближневосточные страны. Монголия.
Общества с преобладанием женского пола, например.
Китай. Россия. Япония. Южная и Северная Корея. Юго-Восточная Азия.

Мужчины придают первостепенное значение обеспечению свободы действий.
Мужчины восстают против вышестоящих.
Мужчины заставляют нижестоящих подчиняться им с помощью насилия.
Мужчины не оставляют места для следующего.
Восстание подчиненных.
Его возможность.
Свободные действия подчиненного.
Его возможность.
Место для них.

Общество, в котором доминируют мужчины, управляется насилием.

Женщины ставят на первое место самосохранение.
Женщины покорны своим начальникам.

Женщины подчиняют себе нижестоящих.

Содержание следующее.
//
Использование максимальной гордости и высокомерия.

Бунт и свободные действия подчиненных.
Полностью блокировать и делать невозможными любые возможности для подобных действий.

Она состоит в следующем.
Делается заранее и согласовывается с окружающими сочувствующими.
Бунт подчиненного не допускается вообще.
Заключение подчиненных в замкнутое пространство без возможности выхода.
Осуществляется настойчиво до тех пор, пока начальник не будет удовлетворен.
Постоянное, одностороннее издевательство над подчиненным, использование его в качестве мешка с песком.
//

Общества с преобладанием женщин управляются тиранией.

Конфликты между западными странами и Россией и Китаем.
Их можно адекватно объяснить следующим образом.
Конфликт между обществом с преобладанием мужчин и обществом с преобладанием женщин.

Мобильный образ жизни создает общество, в котором доминируют

мужчины.
В этом обществе происходит дискриминация женщин.
Сидячий образ жизни создает общество, в котором доминируют женщины.
В этом обществе происходит дискриминация мужчин.

В обществе, где доминируют женщины, постоянно будет происходить следующее.
Следующие модели поведения женщин в качестве начальства.
Произвольные призывы к самоуничижению.
Произвольные призывы к мужскому превосходству.
Они намеренно скрывают следующее.
Социальное превосходство женщин.
Дискриминация мужчин.
Внешне они скрывают само существование общества, в котором доминируют женщины.

Внутреннюю секретность, закрытость и исключительность общества с преобладанием женщин.
Закрытый характер его внутренней информации.
Они скрывают само существование общества с преобладанием женщин от внешнего мира.

Устранить дискриминацию по половому признаку в живых существах и человеческом обществе.
Достичь этого невозможно.
Такие попытки - не более чем утверждение некоего идеала.
Все такие попытки тщетны.

Насильно отрицать существование половых различий между мужчиной и женщиной.
Выступать против дискриминации по половому признаку.
Подобные общественные движения, возглавляемые Западом.
Все они, по сути, бессмысленны.

Социальная политика, предполагающая существование половых различий между мужчиной и женщиной.
Разработка такой политики вновь необходима.

////
Я нашел следующее содержание.
Человеческая природа.
Новое, базовое, новаторское, объяснение их.

Мы в корне меняем и разрушаем представление о следующем существовании.

Традиционные, западные, еврейские и ближневосточные представления о подвижной жизни.
Они проводят резкое различие между человеческим и нечеловеческим живым существом.
Они основаны на следующем содержании.
Постоянный забой скота. Его необходимость.
Такой взгляд.

Мои аргументы основаны на следующем.

Существование человека полностью подчинено существованию живых существ в целом.
Человеческая природа может быть более эффективно объяснена путем
Рассматривая человека как вид живых существ.
Рассматривая сущность человека как сущность живого существа в целом.

Сущность живого существа.
Она состоит из следующего.
Воспроизводство себя.
Выживание себя.
Размножение себя.

Эти сущности порождают следующие желания живых существ.
Личная легкость жизни.
Его ненасытное стремление.
Стремление к нему.

Стремление к нему порождает в живом существе следующие желания.
Приобретение компетентности.
Приобретение корыстных интересов.
Стремление к ним.

Это желание постоянно порождает в живом существе следующее.
Преимущество выживания.
Его подтверждение.
Его необходимость.

Это, в свою очередь, порождает в живом существе следующее содержание.
Отношения социального превосходства и неполноценности.
Социальная иерархия.

Это неизбежно порождает следующие содержания.
Жестокое обращение и эксплуатация подчиненных живых существ вышестоящими живыми существами.

Это неизбежно порождает первородный грех против живых существ.
Это затрудняет жизнь живых существ.

Избавление от такого первородного греха и трудности жизни.
Его реализация.
Содержание любого живого существа никогда не может быть реализовано, пока оно живо.
То же самое относится и к человеку, который является одним из видов живых существ.
Первородный грех человека вызван самим живым существом.

////

Я недавно обнаружил следующие подробности.
Эволюционная теория является основным направлением в традиционной биологии.
Отмечу следующее ее содержание.
Фундаментальные ошибки в ее содержании.
Новое объяснение для нее.

Она принципиально отвергает следующее.
Человек является эволюционным совершенством живых существ.
Человек царит на вершине живых существ.
Такой взгляд.

Живое - это не что иное, как самовоспроизводство, механическое, автоматическое и многократное.
В этом отношении живое существо чисто материально.
Живое существо не имеет воли к эволюции.

Мутации в самовоспроизводстве живого существа.
Они происходят чисто механически, автоматически.
Они автоматически приводят к появлению новых живых существ.

Традиционное эволюционное объяснение.
Что такие новые формы превосходят обычные формы.
Для такого объяснения нет никаких оснований.

Нынешняя форма человека как часть живого существа.
Что она сохранится в процессе повторяющегося самовоспроизводства живого существа.
Нет никаких гарантий этого.

Среда, окружающая живые существа, всегда меняется в неожиданных направлениях.
Черты, которые были адаптивными в предыдущей среде.
В следующей изменившейся среде они часто превращаются в черты, которые являются
дезадаптивными к новой среде.

Последствия.
Живые существа постоянно изменяются путем самовоспроизведения и мутации.
Это не гарантирует осуществления ни одного из следующих действий.
эволюции до более желательного состояния.
Его устойчивость.

////
Мое, приведенное выше утверждение.
Оно имеет следующее содержание.

В верхушке мира господствуют самые корыстные интересы.
Такое общество, в котором доминируют мужчины.
Западные страны.
Евреи.

Международный порядок.
Международные ценности.
Они генерируются вокруг них.
Их содержание определяется ими в одностороннем порядке, в своих интересах.
Их происхождение, их традиционное общественное мышление.
Христианство.
Эволюционная теория.
Либерализм.
Демократия.
Различные социальные идеи, содержание которых односторонне благоприятно для них.
Радикальное разрушение, герметизация и инициализация их содержания.

Международный порядок.
Международные ценности.
Степень участия обществ с преобладанием женщин в процессе принятия этих решений.

Его расширение.
Дальнейшая его реализация.

Принципиально сложная социальная реальность внутри женского доминирующего общества.
Она полностью заполнена подчинением вышестоящего и тираническим господством нижестоящего.
Пример.
Внутренняя реальность японского общества.

Такая неудобная социальная реальность.
Тщательно выяснить механизм их возникновения.
Разоблачать и доносить содержание результатов.
Содержание должно быть таким.

////
Мои книги.
Скрытая и важная цель их содержания.
Это следующее содержание.

Люди в обществах, где доминируют женщины.
До сих пор они были вынуждены полагаться на социальные теории, созданные теми, кто живет в обществах, где доминируют мужчины.

Люди в обществах с преобладанием женщин.
Их собственная социальная теория, объясняющая их собственное общество.
Чтобы они могли иметь его сами.
Ее реализация.

Реализация следующего.
Доминирующего в настоящее время мужского общества в формировании мирового порядка.
Ослабление их.
Новое усиление власти общества, в котором доминируют женщины.
Я буду способствовать достижению этой цели.

Люди в обществах с доминированием женщин.
Они долгое время не могут иметь собственную социальную теорию.
Причины этого.
Они следующие.

В глубине души им не нравится само аналитическое действие.
Они отдают приоритет единению и сочувствию с субъектом, а не анализу субъекта.

Сильная исключительность и закрытость их собственного общества.
Сильное сопротивление разгадке внутреннего устройства их собственного общества.

Сильный регрессивный характер, основанный на их собственном женском самосохранении.
Отвращение к исследованию неизвестных и опасных территорий.
Предпочтение следовать прецедентам, где безопасность уже установлена.

Беспрецедентное исследование внутреннего устройства общества, в котором доминируют женщины.
Отвращение к подобным действиям как таковым.

Социальная теория общества с преобладанием мужчин как прецедент.
Заучивание ее содержания наизусть.
Это все, на что они способны.

(Впервые опубликовано в марте 2022 года.)

Цель написания автором и методология, используемая для ее достижения.

Цель моего письма.
Жизнеспособность для живого существа. Жизнеспособность для живого существа. Пролиферативный потенциал для живого существа. Его увеличение.
Это самое ценное для живого существа. Это по своей сути хорошо для живого существа. Это по своей сути освещает живое существо.
Благо для социального начальства. Оно заключается в следующем. Приобретение наивысшего социального статуса. Приобретение гегемонии. Поддержание приобретенных корыстных интересов.
Благо для социальных суборидинатов. Оно заключается в следующем. Социальная восходящая мобильность через достижение компетентности. Уничтожение и инициализация корыстных интересов социально вышестоящих путем создания социальной революции.
Идеи, которые помогут достичь этого. Истина. Познание живым существом истины о самом себе. Это жестокое, суровое и горькое содержание для живого существа. Ее принятие. Идеи, которые помогут этому. Способ их эффективного создания. Его создание.

Моя методология.
Цель вышеперечисленного. Процедуры их реализации. Советы по их реализации. Пункты, которые следует иметь в виду при их реализации. Это следующее содержание.
Постоянно наблюдайте и улавливайте тенденции развития окружающей среды, живых существ и общества путем поиска и просмотра Интернета. Эти действия будут источником следующего содержания.
Идеи, которые обладают объясняющей и убеждающей силой в разъяснении истин и законов окружающей среды, живых существ и общества.
Идея, которая способна объяснить 80% истины. Записать и систематизировать содержание идеи. Самостоятельно создавать все больше и больше идей, которые кажутся близкими к истине и обладают высокой объяснительной силой. Это действие должно быть моим главным приоритетом.
Отложите подробные объяснения. Избегайте эзотерических объяснений.
Не сверяйтесь с прошлыми прецедентами. Отложите полную проверку

правильности.
Устанавливайте законы, которые лаконичны, просты для понимания и использования. Ставить действие на первое место. Это то же самое, что, например, следующие действия. Разработать компьютерное программное обеспечение, которое было бы простым, понятным и удобным в использовании.

Идеалы и позиции в моем письме.

Мои идеалы в письменной речи.
Это следующее содержание.
//
Максимизация объяснительной силы контента, который я создаю.
Минимизация времени и усилий, затрачиваемых на это.
//

Политика и позиция для достижения этих целей. Они следующие.

Моя позиция в написании текстов.

Основные политики, которые я рассматриваю при написании.
Контраст между ними.
Перечень их основных пунктов.
Они следующие.

Верхняя концептуальная. / Нижняя концептуальная.
Резюме. / Деталь.
Корневищность. / Ветвистость.
Общность. / Индивидуальность.
Основательность. / Применимость.
Абстрактность. / Конкретность.
Чистота. / Смешанность.
Агрегативность. / Грубость.
Консистенция. / Изменчивость.
Универсальность. / Локальность.
Всеохватность. / Исключительность.

Формальность. / Нетипичность.
Краткость. / Сложность.
Логичность. / Нелогичность.
Доказуемость. / Недоказуемость.
Объективность. / Беспредметность.
Новизна. / Известность.
Деструктивность. / Status quo.
Эффективность. / Неэффективность.
Заключительность. / Посредственность.
Краткость. / Избыточность.

Во всех письменных работах, с точки зрения содержания, с самого начала в высшей степени должны быть реализованы следующие свойства

Верхняя концептуальность.
Резюме.
Корневость.
Обобщенность.
Базовость.
Абстрактность.
Чистота.
Агрегативность.
Консистентность.
Универсальность.
Всеохватность.
Формальность.
Лаконичность.
Логичность.
Демонстративность.
Объективность.
Новизна.
Разрушительность.
Эффективность.
Заключительность.
Краткость.

Пишите содержание текста, учитывая это как главный приоритет.
Завершите содержание как можно быстрее.
Включайте содержание в основную часть текста сразу после его написания.
Придайте им наивысший приоритет.
Например
Не используйте собственные существительные.
Не используйте местные слова с низким уровнем абстракции.

Активно применяйте передовые методы компьютерного программирования в процессе написания текста.

Пример.
Техники написания, основанные на объектном мышлении.
Применение концепций классов и экземпляров в процессе письма.
Предпочтительное описание содержимого классов более высокого уровня.

Пример.
Применение методов гибкой разработки при написании текстов.
Частое повторение следующих действий.
Обновление содержания электронной книги.
Загрузка файла электронной книги на публичный сервер.

Я принял метод написания академических работ, отличный от традиционного.
Традиционный метод написания научных работ неэффективен для получения объясняющего содержания.

Моя точка зрения при написании книги.
Она заключается в следующем содержании.

Точка зрения больного шизофренией.

Точка зрения самых низших слоев общества.
Точка зрения тех, к кому в обществе относятся хуже всего.
Точка зрения тех, кого общество отвергает, дискриминирует, преследует, подвергает остракизму и изолирует.
Точка зрения социально дезадаптированных людей.
Точка зрения тех, кто отказался от жизни в обществе.
Точка зрения пациента с самым низким социальным рангом болезни.
Точка зрения самого вредного человека в обществе.
Точка зрения самого ненавистного человека в обществе.
Точка зрения человека, который всю жизнь был закрыт от общества.
С точки зрения человека, который в корне разочаровался в живых существах и людях.
С точки зрения человека, который безнадежно относится к жизни и людям.
С точки зрения того, кто отказался от жизни.
С точки зрения человека, которому было отказано в социальном плане в возможности иметь собственное генетическое потомство из-за болезни, которой он страдал.
Иметь очень короткую жизнь из-за болезни. Точка зрения того, кто обречен на это.
Точка зрения человека, которому суждено прожить очень короткую жизнь из-за болезни. Точка зрения человека, жизнь которого предопределена.
Невозможность достичь компетентности в течение жизни из-за болезни. Это точка зрения человека, который в этом уверен.
Быть подвергнутым плохому обращению и эксплуатации со стороны общества на протяжении всей жизни из-за болезни. Это точка зрения тех, кто в этом уверен.
Перспектива доносительства со стороны такого человека в отношении живых существ и человеческого общества.

Моя жизненная цель.
Она состоит из следующего.
Половые различия между самцами и самками.
Человеческое общество и общество живых существ.

Само живое существо.
Самостоятельно проанализировать и прояснить суть этих вещей.

Моим целям в области живых существ сильно мешали следующие люди.

Люди общества, в котором доминируют мужчины. Пример. Западные страны.
Люди общества, в котором доминируют женщины, в котором доминируют мужчины. Примеры. Япония и Корея.
Они никогда не признают существование общества с преобладанием женщин.
Они никогда не признают существенного полового различия между мужчинами и женщинами.
Они социально препятствуют и запрещают изучение половых различий.
Такое их отношение по своей сути является тревожным и вредным для выяснения природы половых различий.

Существенная общность между человеческими и нечеловеческими живыми существами.
Они никогда не признают этого.
Они отчаянно пытаются различать и дискриминировать человеческие и нечеловеческие живые существа.
Они отчаянно пытаются утвердить превосходство человека над нечеловеческими живыми существами.

Такие взгляды по своей сути тревожны и вредны для прояснения природы человеческого общества и общества живых существ.

Женщины в обществе с преобладанием женского пола. Пример. Женщины в японском обществе.
Они якобы никогда не признают превосходство женщин в обществе, где доминируют женщины.
Правда о внутреннем устройстве обществ, в которых живут только женщины и в которых доминируют женщины.
Они никогда не признают ее раскрытия.

Их позиция по своей сути тревожна и вредна для прояснения природы половых различий между мужчинами и женщинами.
Их отношение по своей сути вредно для выяснения природы человеческого общества и общества живых существ.

Люди, подобные вышеперечисленным.
Их взгляды в корне мешают моим жизненным целям.
Их взгляды расстроили, уничтожили и разрушили мою жизнь с самого ее основания.
Я очень зол из-за этих последствий.
Я хочу обрушить на них молот.
Я хочу во что бы то ни стало заставить их понять следующее.
Я хочу понять следующее самостоятельно, чего бы мне это ни стоило.
//
Правда о половых различиях между мужчинами и женщинами.
Правда о человеческом обществе и обществе живых существ.
//

Я хотел спокойно и объективно проанализировать человеческое общество.
Поэтому я временно изолировал себя от человеческого общества.
Я стал наблюдать за человеческим обществом с высоты птичьего полета.
Я продолжал наблюдать за тенденциями человеческого общества через Интернет изо дня в день.

В результате.
Я получил следующую информацию.
Уникальную перспективу, которая охватывает все человеческое общество снизу вверх.

Результат.
Мне удалось самостоятельно получить следующую информацию.
//
Природа половых различий между самцами и самками.
Сущность человеческого общества и общества живых существ.

//

Результаты.
У меня появилась новая жизненная цель.

Моя новая жизненная цель.
Противостоять и оспаривать их социальное вмешательство.
И распространять среди людей следующее.
//
Истину о половых различиях, которую я постиг самостоятельно.
Истина о человеческом обществе и обществе живых существ, которую я постиг самостоятельно.
//

Для реализации этих целей я и создаю эти книги.
Я продолжаю пересматривать содержание этих книг усердно, день за днем, чтобы реализовать эти цели.

(Впервые опубликовано в феврале 2022 года.)

Ссылки.

== Половые различия между мужчинами и женщинами.
/ Обзор.

Bakan, D. The duality of human existence . Chicago: Rand-McNally. 1966.
Crandall, V. J., & Robson, S. (1960). Children's repetition choices in an intellectual achievement situation following success and failure. Journal of Genetic Psychology, 1960, 97, 161-168.(間宮1979 p178参照)
Deaux,K.: The Behavior of Women and Men, Monterey, California: Brooks/Cole, 1976
Goldstein, MJ (1959). The relationship between coping and avoiding behavior and response to fear-arousing propaganda. Journal of Abnormal

and Social Psychology, 1959, 58, 247-252.(対処的・回避的行動と恐怖を誘発する宣伝に対する反応との関係)
影山裕子 : 女性の能力開発, 日本経営出版会, 1968
間宮武 : 性差心理学, 金子書房, 1979
皆本二三江 : 絵が語る男女の性差, 東京書籍, 1986
村中 兼松 (著), 性度心理学—男らしさ・女らしさの心理 (1974年) , 帝国地方行政学会, 1974/1/1
Mitchell,G. : Human Sex Differences - A Primatologist's Perspective, Van Nostrand Reinhold Company, 1981 (鎮目恭夫訳 : 男と女の性差 サルと人間の比較, 紀伊国屋書店, 1983)
Newcomb,T.M.,Turner,R.H.,Converse,P.E. : Social Psycholgy:The Study of Human Interaction, New York: Holt,Rinehart and Winston, 1965 (古畑和孝訳 : 社会心理学 人間の相互作用の研究,岩波書店,1973)
Sarason, I.G., Harmatz, M.G., Sex differences and experimental conditions in serial learning. Journal of Personality and Social Psychology., 1965, 1: 521-4.
Schwarz, O, 1949 The psychology of sex / by Oswald Schwarz Penguin, Harmondsworth, Middlesex.
Trudgill,P.:Sociolinguistics: An Introduction, Penguin Books, 1974(土田滋訳 : 言語と社会, 岩波書店, 1975)
Wallach M. A., & Caron A. J. (1959). "Attribute criteriality and sex-linked conservatism as determinants of psychological similarity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 43-50(心理的類似性の決定因としての帰属的規準性と性別関連の保守性)
Wright,F.: The effects of style and sex of consultants and sex of members in self-study groups, Small Group Behavior, 1976, 7, p433-456

東清和、小倉千加子(編) , ジェンダーの心理学, 早稲田大学出版部, 2000
宗方比佐子、佐野幸子、金井篤子(編), 女性が学ぶ社会心理学, 福村出版, 1996
諸井克英、中村雅彦、和田実, 親しさが伝わるコミュニケーション, 金子書房, 1999
D.Kimura, Sex And Cognition, MIT Press,Cambridge,Massachusetts, 1999. (野島久雄、三宅真季子、鈴木眞理子訳 (2001）女の能力、男の能力 ー性差について科学者が答えるー 新曜社)

E.Margolies,L.VGenevie, The Samson And Delilah Complex,Dodd,Mead &Company, Inc.,1986(近藤裕訳 サムソン＝デリラ・コンプレックス－夫婦関係の心理学－,社会思想社,1987)

/ Каждая теория.

// Только мужская.
E.モンテール (著), 岳野 慶作 (翻訳), 男性の心理―若い女性のために (心理学叢書) , 中央出版社, 1961/1/1
// Только женские.
扇田 夏実 (著), 負け犬エンジニアのつぶやき~女性SE奮戦記, 技術評論社, 2004/7/6

// Сравнение между мужчинами и женщинами.

/// Половые различия в способностях

//// 1.1 Половые различия в пространственных способностях

Collins,D.W. & Kimura,D.(1997) A large sex difference on a two-dimensional mental rotation task. Behavioral Neuroscience,111,845-849
Eals,M. & Silverman,I.(1994)The hunter-gatherer theory of spatial sex differences: proximate factors mediating the female advantage in recall of object arrays. Ethology & Sociobiology,15,95-105.
Galea,L.A.M. & Kimura,D.(1993) Sex differences in route learning. Personality & Individual Differences,14,53-65
Linn,M.C.,Petersen,A.C.(1985) Emergence and Characterization of Sex Differences in Spatial Ability : A Meta-Analysis. Child Development, 56, No.4, 1479-1498.
McBurney,D.H., Gaulin, S.J.C., Devineni,T. & Adams,C.(1997) Superior spatial memory of women: stronger evidence for the gathering hypothesis. Evolution & Human Behavior,18,165-174
Vandenberg,S.G. & Kuse,A.R.(1978) Mental rotations, a group test of three-dimensional spatial visualization. Perceptual & Motor Skills, 47,599-601
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions.

Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.2 Половые различия в математических способностях

Bembow,C.P., Stanley,J.C.(1982) Consequences in high school and college of sex differences in mathematical reasoning ability : A Longtitudinal perspective. Am. Educ. Res. J. 19,598-622.
Engelhard,G.(1990) Gender differences in performance on mathematics items: evidence from USA and Thailand. Contemporary Educational Psychology,15,13-16
Hyde,J.S.,Fennema,E. & Lamon,S.J.(1990) Gender differences in mathematics performance: a meta-analysis. Psychological Bulletin,107,139-155.
Hyde,J.S.(1996) Half the human experience : The Psychology of woman. 5th ed., Lexington, Mass.: D.C.Heath.
Jensen,A.R.(1988)Sex differences in arithmetic computation and reasoning in prepubertal boys and girls. Behavioral & Brain Sciences,11,198-199
Low,R. & Over,R.(1993)Gender differences in solution of algebraic word problems containing irrelevant information. Journal of Educational Psychology,85,331-339.
Stanley,J.C., Keating,D.P., Fox,L.H. (eds.)(1974) Mathematical talent: Discovery, description, and development. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

//// 1.3 Половые различия в вербальных способностях

Bleecker,M.L.,Bolla-Wilson,K. & Meyers,D.A.,(1988)Age related sex differences in verbal memory. Journal of Clinical Psychology,44,403-411.
Bromley(1958) Some effects of age on short term learning and remembering. Journal of Gerontology,13,398-406.
Duggan,L.(1950)An experiment on immediate recall in secondary school children. British Journal of Psychology,40,149-154.
Harshman,R., Hampson,E. & Berenbaum,S.(1983) Individual differences in cognitive abilities and brain organization,Part I: sex and handedness differences in ability. Canadian Journal of Psychology,37,144-192.
Hyde,J.S. & Linn,M.C.(1988) Gender differences in verbal ablility:A Meta-analysis. Psychological Bulletin, 104, No.1,53-69.

Kimura,D.(1994)Body asymmetry and intellectual pattern. Personality & Individual Differences,17,53-60.
Kramer,J.H.,Delis,D.C. & Daniel,M.(1988) Sex differences in verbal learning. Journal of Clinical Psychology,44,907-915.
McGuinness,D.,Olson,A. & Chapman,J.(1990)Sex differences in incidental recall for words and pictures. Learning & Individual Differences,2,263-285.

//// 1.4 Половые различия в моторных навыках

Denckla,M.B.(1974)Development of motor co-ordination in normal children. Developmental Medicine & Child Neurology,16,729-741.
Ingram,D.(1975)Motor asymmetries in young children. Neuropsychologia,13,95-102
Nicholson,K.G. & Kimura.D.(1996) Sex differences for speech and manual skill.Perceptual & Motor Skills,82,3-13.
Kimura,D. & Vanderwolf,C.H. (1970) The relation between hand preference and the performance of individual finger movements by left and right hands. Brain,93,769-774
Lomas,J. & Kimura, D.(1976) Intrahemispheric interaction between speaking and sequential manual activity. Neuropsychologia,14,23-33.
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions. Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.5 Половые различия в перцептивных способностях

Burg,A.(1966)Visual acuity as measured by dynamic and static tests. Journal of Applied Psychology,50,460-466.
Burg,A.(1968)Lateral visual field as related to age and sex. Journal of Applied Psychology,52,10-15.
Denckla,M.B. & Rudel,R.(1974) Rapid "automatized"naming of pictured objects,colors,letters and numbers by normal children. Cortex,10,186-202.
Dewar,R.(1967)Sex differences in the magnitude and practice decrement of th Muller-Lyer illusion. Psychonomic Science,9,345-346.
DuBois,P.H.(1939)The sex difference on the color naming test. American Journal of Psychology,52,380-382.
Ghent-Braine,L.(1961)Developmental changes in tactual thresholds on

dominant and nondominant sides. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,670-673.
Ginsburg,N.,Jurenovskis,M. & Jamieson,J.(1982) Sex differences in critical flicker frequency. Perceptual & Motor Skills,54,1079-1082.
Hall,J.(1984)Nonverbal sex differences. Baltimore:Johns Hopkins.
McGuinness, D.(1972)Hearing: individual differences in perceiving. Perception,1,465-473.
Ligon,E.M.(1932)A genetic study of color naming and word reading. American Journal of Psychology,44,103-122.
Velle,W.(1987)Sex differences in sensory functions. Perspectives in Biology & Medicine,30,490-522.
Weinstein,S. & Sersen, E.A.(1961)Tactual sensitivity as a function of handedness and laterality. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,665-669.
Witkin,H.A.(1967)A cognitive style approach to cross-cultural research. International Journal of Psychology,2,233-250.

/// 2. Половые различия в личности

Maccoby, E.E. & Jacklin, C.N.(1974) The Psychology of sex differences. Stanford,CA:Stanford University Press.

/// 3. Половые различия в социальном поведении

Brehm,J.W.(1966)A theory of psychological reactance. Academic Press.
Cacioppo,J.T. & Petty,R.E.(1980) Sex differences in influenceability:Toward specifying the underlying processes. Personality and Social Psychology Bulletin,6,651-656
Caldwell,M.A., & Peplau,L.A.(1982) Sex Differences in same-sex friendships. Sex Roles,8,721-732.
Chesler,M.A. & Barbarin,O.A.(1985) Difficulties iof providing help in crisis: Relationships between parents of children with cancer and their friends. Journal of Social Issues,40,113-134.
大坊郁夫(1988)異性間の関係崩壊についての認知的研究,日本社会心理学会第29回発表論文集,64.
Eagly,A.H.(1978) Sex differences in influenceability.Psychological Bulletin,85,86-116.

Eagly,A.H. & Carli,L.L.(1981) Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability:A meta-analysis of social influence studies. Psychological Bulletin,90,1-20.
Eagly,A.H. & Johnson,B.T.(1990) Gender and leadership style: A meta-analysis. Psychological Bulletin,108,233-256.
Hall,J.A.(1984) Nonverbal sex differences:Communication accuracy and expressive style. Baltimore:John Hopkins University Press.
Hays,R.B.(1984) The development and maintenance of friendship. Journal of Personal and Social Relationships,1,75-98.
Horner,M.S.(1968)Sex differences in achievement motivation and performance in competitive and non-competitive situation. Unpublished Ph.D. thesis. University of Michigan.
Jourard,S.M.(1971) Self-disclosure:An experimental analysis of the transparent self. New York:Wiley & Sons, Inc.
Jourard,S.M & Lasakow,P.(1958) Some factors in self-disclosure. Journal of Abnormal and Social Psychology, 56, 91-98.
Latane',B. & Bidwell,L.D.(1977) Sex and affiliation in college cafeteria.Personality and Social Psychology Bulletin,3,571-574
松井豊(1990)青年の恋愛行動の構造,心理学評論,33,355-370.
Nemeth,C.J. Endicott,J. & Wachtler,J.(1976) From the '50s to the '70s:Women in jury deliberations,Sociometry,39,293-304.
Rands,M. & Levinger, G. (1979)Implicit theory of relationship: An intergenerational study. Journal of Personality and Social Psychology,37,645-661.
坂田桐子、黒川正流(1993) 地方自治体における職場のリーダーシップ機能の性差の研究-「上司の性別と部下の性別の組合せ」からの分析,産業・組織心理学研究,7,15-23.
総務庁青少年対策本部(1991) 現代の青少年－第５回青少年の連帯感などに関する調査報告書,大蔵省印刷局.
上野徳美(1994) 説得的コミュニケーションに対する被影響性の性差に関する研究,実験社会心理学研究,34,195-201
Winstead,B.A.(1986) Sex differences in same-sex friendships. In V.J.Derlega & B.A.Winstead(Eds.) Friendship and social interaction. New York:Springer-Verlag.Pp.81-99
Winstead,B.A., Derlega,V.J., Rose,S. (1997) Gender and Close Relationships. Thousand Oaks, California:Sage Publications.
山本真理子、松井豊、山成由紀子(1982) 認知された自己の諸側面の

構造,教育心理学研究,30,64-68

== Классификация обществ мира. Сравнение доминирования, между мужчинами и женщинами.
/ Общие сведения.
富永 健一 (著), 社会学原理, 岩波書店, 1986/12/18
岩井 弘融 (著), 社会学原論, 弘文堂, 1988/3/1

笠信太郎, ものの見方について, 1950, 河出書房
伊東俊太郎 (著) , 比較文明 UP選書 , 東京大学出版会, 1985/9/1

/ Климат.
和辻 哲郎 (著), 風土: 人間学的考察, 岩波書店, 1935
鈴木秀夫, 森林の思考・砂漠の思考, 1978, 日本放送出版協会
石田英一郎, 桃太郎の母 比較民族学的論集 , 法政大学出版局 , 1956
石田英一郎, 東西抄－日本・西洋・人間, 1967, 筑摩書房
松本 滋 (著), 父性的宗教 母性的宗教 (UP選書) , 東京大学出版会, 1987/1/1
ハンチントン (著), 間崎 万里 (翻訳), 気候と文明 (1938年) (岩波文庫) , 岩波書店, 1938
安田 喜憲 (著), 大地母神の時代―ヨーロッパからの発想 (角川選書) , 角川書店, 1991/3/1
安田 喜憲 (著), 気候が文明を変える (岩波科学ライブラリー (7)) , 岩波書店, 1993/12/20

鈴木 秀夫 (著), 超越者と風土 , 原書房, 2004/1/1
鈴木 秀夫 (著), 森林の思考・砂漠の思考 (NHKブックス 312) , NHK出版1978/3/1
鈴木 秀夫 (著), 風土の構造, 原書房, 2004/12/1
梅棹 忠夫 (著), 文明の生態史観, 中央公論社, 1967

ラルフ・リントン (著), 清水 幾太郎 (翻訳), 犬養 康彦 (翻訳), 文化人類学入門 (現代社会科学叢書), 東京創元社, 1952/6/1
祖父江孝男『文化とパーソナリティ』弘文堂，1976
F.L.K.シュー (著), 作田 啓一 (翻訳), 浜口 恵俊 (翻訳), 比較文明社会論

—クラン・カスト・クラブ・家元 (1971年), 培風館，1970．

J・J・バハオーフェン (著), 吉原 達也 (翻訳), 母権論序説 付・自叙伝, 創樹社, 1989/10/20

阿部 一, 家族システムの風土性, 東洋学園大学紀要 (19), 91-108, 2011-03

/ Мобильность.

大築立志, 手の日本人、足の西欧人, 1989, 徳間書店
前村 奈央佳, 移動と定住に関する心理的特性の検討 : 異文化志向と定住志向の測定および関連性について, 関西学院大学先端社会研究所紀要, 6号 pp.109-124, 2011-10-31
浅川滋男, 東アジア漂海民と家船居住, 鳥取環境大学, 紀要, 創刊号, 2003.2 pp41-60

/ Средства обеспечения пищей.

千葉徳爾, 農耕社会と牧畜社会, 山田英世 (編), 風土論序説 (比較思想・文化叢書) , 国書刊行会, 1978/3/1
大野 盛雄 (著), アフガニスタンの農村から—比較文化の視点と方法 (1971年) (岩波新書) , 岩波書店, 1971/9/20
梅棹 忠夫 (著), 狩猟と遊牧の世界—自然社会の進化, 講談社, 1976/6/1
志村博康 (著), 農業水利と国土, 東京大学出版会, 1987/11/1

/ Психология.

Triandis H.C., Individualism & Collectivism, Westview Press, 1995,
（H.C.トリアンディス (著), Harry C. Triandis (原著), 神山 貴弥 (翻訳), 藤原 武弘 (翻訳), 個人主義と集団主義—2つのレンズを通して読み解く文化, 北大路書房, 2002/3/1）
Yamaguchi, S., Kuhlman, D. M., & Sugimori, S. (1995). Personality correlates of allocentric tendencies in individualist and collectivist cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 658-672
Markus H.R.,Kitayama,S., Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, pp224-253 1991

千々岩 英彰 (編集), 図解世界の色彩感情事典—世界初の色彩認知の調査と分析, 河出書房新社, 1999/1/1

== Общество с преобладанием мужчин. Миграционный образ жизни. Кочевничество и скотоводство. Газы.

/ Западные страны. Общие сведения.
星 翔一郎 (著), 国際文化教育センター (編集), 外資系企業 就職サクセスブック, ジャパンタイムズ, 1986/9/1

/ Западная Европа.
// Отдельные общества.
// Сравнение между обществами.
西尾幹二, ヨーロッパの個人主義, 1969, 講談社
会田 雄次 (著), 『アーロン収容所: 西欧ヒューマニズムの限界』中公新書, 中央公論社 1962年
池田 潔 (著), 自由と規律: イギリスの学校生活 (岩波新書) , 岩波書店, 1949/11/5

鯖田 豊之 (著), 肉食の思想—ヨーロッパ精神の再発見 (中公新書 92) , 中央公論社, 1966/1/1
八幡 和郎 (著), フランス式エリート育成法—ENA留学記 (中公新書 (725)) , 中央公論社, 1984/4/1
木村 治美 (著), 新交際考—日本とイギリス, 文藝春秋, 1979/11/1
森嶋 通夫 (著), イギリスと日本—その教育と経済 (岩波新書 黄版 29) , 岩波書店, 2003/1/21
/ Америка.
// Единое общество.
松浦秀明, 米国さらりーまん事情, 1981, 東洋経済新報社
Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspectives, 1972, Inter-cultural Press（久米昭元訳, アメリカ人の思考法, 1982, 創元社）
吉原 真里 (著), Mari Yoshihara (著), アメリカの大学院で成功する方法—留学準備から就職まで (中公新書), 中央公論新社, 2004/1/1
リチャード・H. ロービア (著), Richard H. Rovere (原著), 宮地 健次郎 (翻訳), マッカーシズム (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/1/17

G.キングスレイ ウォード (著), 城山 三郎 (翻訳), ビジネスマンの父より息子への30通の手紙, 新潮社, 1987/1/1
長沼英世, ニューヨークの憂鬱―豊かさと快適さの裏側, 中央公論社, 1985
八木 宏典 (著), カリフォルニアの米産業, 東京大学出版会, 1992/7/1
// Сравнение между обществами.
/ Евреи.
// Одиночные общества.
旧約聖書。
新約聖書。
中川 洋一郎, キリスト教・三位一体論の遊牧民的起源―イヌの《仲介者》化によるセム系一神教からの決別―, 経済学論纂（中央大学）第60巻第 5 ・ 6 合併号（2020年 3 月）,pp.431-461
トマス・ア・ケンピス (著), 大沢 章 (翻訳), 呉 茂一 (翻訳), キリストにならいて (岩波文庫) , 岩波書店, 1960/5/25
// Сравнение между обществами.
/ Ближний Восток.
// Независимые общества.
クルアーン。コーラン。
鷹木 恵子 U.A.E.地元アラブ人の日常生活にみる文化変化 : ドバイでの文化人類学的調査から http://id.nii.ac.jp/1509/00000892/
Syouwa63nenn
// Сравнение между обществами.
後藤 明 (著), メッカ―イスラームの都市社会 (中公新書 1012) , 中央公論新社, 1991/3/1
片倉もとこ『「移動文化考」イスラームの世界をたずねて』日本経済新聞社、1995年
片倉もとこ『イスラームの日常世界』岩波新書，1991.
牧野 信也 (著), アラブ的思考様式, 講談社, 1979/6/1
井筒 俊彦 (著), イスラーム文化−その根柢にあるもの , 岩波書店, 1981/12/1
/ Монголия.
// Единое общество.
鯉渕 信一 (著), 騎馬民族の心―モンゴルの草原から (NHKブックス) , 日本放送出版協会, 1992/3/1
// Сравнение между обществами.

== Общество с преобладанием женщин. Оседлый образ жизни. Сельское хозяйство. Жидкость.
/ Восточная Азия.
山口 勧 (編集), 社会心理学―アジア的視点から (放送大学教材) , 放送大学教育振興会, 1998/3/1
山口 勧 (編集), 社会心理学―アジアからのアプローチ, 東京大学出版会, 2003/5/31
石井 知章 (著), K・A・ウィットフォーゲルの東洋的社会論, 社会評論社, 2008/4/1
/ Япония.
// Единое общество.

/// Обзор литературы.
南博, 日本人論－明治から今日まで , 岩波書店, 1994
青木保, 「日本文化論」の変容-戦後日本の文化とアイデンティティー-, 中央公論社, 1990

/// Общество в целом.
//// Когда автор - японец.
浜口恵俊 「日本らしさ」の再発見 日本経済新聞社 1977
阿部 謹也 (著), 「世間」とは何か (講談社現代新書) , 講談社, 1995/7/20
川島武宣, 日本社会の家族的構成, 1948, 学生書房

中根千枝, タテ社会の人間関係, 講談社, 1967
木村敏, 人と人との間, 弘文堂, 1972
山本七平 (著), 「空気」の研究, 文藝春秋, 1981/1/1
会田 雄次 (著), 日本人の意識構造 (講談社現代新書) , 講談社, 1972/10/25
石田英一郎, 日本文化論 筑摩書房 1969
荒木博之, 日本人の行動様式 -他律と集団の論理- , 講談社, 1973

吉井博明 情報化と現代社会[改訂版] 1997 北樹出版

//// Автор не японец.

///// Перспективы из западных стран.
Benedict,R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948（長谷川松治訳, 菊と刀－日本文化の型, 社会思想社, 1948）
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry,32 1969
Clark,G.The Japanese Tribe:Origins of a Nation's Uniqueness, 1977(村松増美訳 日本人－ユニークさの源泉－, サイマル出版会 1977)
Ederer,G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag(増田靖訳 勝者・日本の不思議な笑い, 1992 ダイヤモンド社)
Kenrick,D.M., Where Communism Works: The Success of Competitive-Communism In Japan,1988,Charles E. Tuttle Co., Inc.,（ダグラス・M. ケンリック (著), 飯倉 健次 (翻訳), なぜ“共産主義”が日本で成功したのか, 講談社, 1991/11/1）
Reischauer,E.O., The Japanese Today: Change and Continuity,1988, Charles E. Tuttle Co. Inc.
W.A.グローターース (著), 柴田 武 (翻訳), 私は日本人になりたい—知りつくして愛した日本文化のオモテとウラ (グリーン・ブックス 56) , 大和出版, 1984/10/1

///// Перспективы из Восточной Азии.
李 御寧 (著), 「縮み」志向の日本人, 学生社, 1984/11/1

/// Психология.
安田三郎「閥について——日本社会論ノート（3）」（『現代社会学3』2巻1号所収・1975・講談社）
木村敏, 人と人との間－精神病理学的日本論, 1972, 弘文堂
丸山真男, 日本の思想, 1961, 岩波書店
統計数理研究所国民性調査委員会 (編集), 日本人の国民性〈第5〉戦後昭和期総集, 出光書店, 1992/4/1

/// Коммуникация.
芳賀綏, 日本人の表現心理, 中央公論社, 1979

/// История.
R.N.ベラー (著), 池田 昭 (翻訳), 徳川時代の宗教 (岩波文庫), 岩波書店, 1996/8/20
勝俣 鎮夫 (著), 一揆 (岩波新書) , 岩波書店, 1982/6/21
永原 慶二 (著), 日本の歴史〈10〉下克上の時代, 中央公論社, 1965年
戸部 良一 (著), 寺本 義也 (著), 鎌田 伸一 (著), 杉之尾 孝生 (著), 村井 友秀 (著), 野中 郁次郎 (著), 失敗の本質—日本軍の組織論的研究, ダイヤモンド社, 1984/5/1

/// Фольклор.
宮本 常一 (著), 忘れられた日本人 (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/5/16

/// Продовольственная безопасность.
大内力 (著), 金沢夏樹 (著), 福武直 (著) , 日本の農業 UP選書, 東京大学出版会, 1970/3/1

/// Регионы.
//// Деревни.
中田 実 (編集), 坂井 達朗 (編集), 高橋 明善 (編集), 岩崎 信彦 (編集), 農村 (リーディングス日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/5/1
蓮見 音彦 (著), 苦悩する農村—国の政策と農村社会の変容, 有信堂高文社, 1990/7/1
福武直 (著) , 日本農村の社会問題 UP選書, 東京大学出版会, 1969/5/1
余田 博通 (編集), 松原 治郎 (編集), 農村社会学 (1968年) (社会学選書) , 川島書店, 1968/1/1
今井幸彦 編著, 日本の過疎地帯 (1968年) (岩波新書), 岩波書店, 1968-05

きだみのる (著), 気違い部落周游紀行 (冨山房百科文庫 31), 冨山房, 1981/1/30
きだ みのる (著), にっぽん部落 (1967年) (1967年) (岩波新書)

//// Города.

鈴木広 高橋勇悦 篠原隆弘 編, リーディングス日本の社会学 7 都市, 東京大学出版会, 1985/11/1
倉沢 進 (著), 秋元 律郎 (著), 町内会と地域集団 (都市社会学研究叢書) , ミネルヴァ書房, 1990/9/1
佐藤 文明 (著), あなたの「町内会」総点検［三訂増補版］—地域のトラブル対処法 (プロブレムQ&A), 緑風出版, 2010/12/1

//// Характеристика каждой области.
京都新聞社 (編さん), 京男・京おんな, 京都新聞社, 1984/1/1
丹波 元 (著), こんなに違う京都人と大阪人と神戸人 (PHP文庫) , PHP研究所, 2003/3/1
サンライズ出版編集部 (編集), 近江商人に学ぶ, サンライズ出版, 2003/8/20

/// Кровные отношения.
有賀 喜左衛門 (著), 日本の家族 (1965年) (日本歴史新書) , 至文堂, 1965/1/1
光吉 利之 (編集), 正岡 寛司 (編集), 松本 通晴 (編集), 伝統家族 (リーディングス 日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/8/1

/// Политика.
石田雄, 日本の政治文化－同調と競争, 1970, 東京大学出版会
京極純一, 日本の政治, 1983, 東京大学出版会

/// Правила. Законы.
青柳文雄, 日本人の罪と罰, 1980, 第一法規出版
川島武宣, 日本人の法意識 (岩波新書 青版A-43) , 岩波書店, 1967/5/20

/// Администрация.
辻清明 新版 日本官僚制の研究 東京大学出版会 1969
藤原 弘達 (著), 官僚の構造 (1974年) (講談社現代新書) , 講談社, 1974/1/1
井出嘉憲 (著), 日本官僚制と行政文化—日本行政国家論序説, 東京大学出版会, 1982/4/1
竹内 直一 (著), 日本の官僚—エリート集団の生態 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
教育社 (編集), 官僚—便覧 (1980年) (教育社新書—行政機構シリーズ

〈122〉), 教育社, 1980/3/1
加藤栄一, 日本人の行政—ウチのルール (自治選書), 第一法規出版, 1980/11/1
新藤 宗幸 (著), 技術官僚—その権力と病理 (岩波新書), 岩波書店, 2002/3/20
新藤 宗幸 (著), 行政指導—官庁と業界のあいだ (岩波新書) , 岩波書店, 1992/3/19

武藤 博己 (著), 入札改革—談合社会を変える (岩波新書) , 岩波書店, 2003/12/19

宮本政於, お役所の掟, 1993, 講談社

/// Управление.
間宏,日本的経営－集団主義の功罪,日本経済新聞社,1973
岩田龍子, 日本の経営組織, 1985, 講談社
高城 幸司 (著), 「課長」から始める 社内政治の教科書, ダイヤモンド社, 2014/10/31

/// Образование.
大槻 義彦 (著), 大学院のすすめ—進学を希望する人のための研究生活マニュアル, 東洋経済新報社, 2004/2/13
山岡栄市 (著), 人脈社会学—戦後日本社会学史 (御茶の水選書) , 御茶の水書房, 1983/7/1

/// Спорт.
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks（松井みどり訳, 菊とバット 1991 文藝春秋）

/// Секс.
//// Материнство. Матери.
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969

河合隼雄, 母性社会日本の病理, 中央公論社 1976
佐々木 孝次 (著), 母親と日本人, 文藝春秋, 1985/1/1
小此木 啓吾 (著), 日本人の阿闍世コンプレックス, 中央公論社, 1982
斎藤学, 『「家族」という名の孤独』講談社 1995
山村賢明, 日本人と母—文化としての母の観念についての研究, 東洋館出版社, 1971/1/1
土居健郎, 「甘え」の構造, 1971, 弘文堂

山下 悦子 (著), 高群逸枝論—「母」のアルケオロジー, 河出書房新社, 1988/3/1
山下 悦子 (著), マザコン文学論—呪縛としての「母」 (ノマド叢書) , 新曜社, 1991/10/1

中国新聞文化部 (編集), ダメ母に苦しめられて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1999/1/1

加藤秀俊, 辛口教育論 第四回 衣食住をなくした家, 食農教育 200109, 農山漁村文化協会

//// Женщины.
木下 律子 (著), 妻たちの企業戦争 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
木下律子 (著), 王国の妻たち—企業城下町にて, 径書房, 1983/8/1
中国新聞文化部 (編集), 妻の王国—家庭内“校則”に縛られる夫たち (女のココロとカラダシリーズ), ネスコ, 1997/11/1

//// Мужчины.
中国新聞文化部 (編集), 長男物語—イエ、ハハ、ヨメに縛られて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/7/1
中国新聞文化部 (編集), 男が語る離婚—破局のあとさき (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/3/1

// Сравнение между обществами.
/// Сравнение с западными странами.
山岸俊男, 信頼の構造, 1998, 東京大学出版会

松山幸雄「勉縮」のすすめ, 朝日新聞社, 1978
木村尚三郎, ヨーロッパとの対話, 1974, 日本経済新聞社
栗本 一男 (著), 国際化時代と日本人—異なるシステムへの対応 (NHKブックス 476) , 日本放送出版協会, 1985/3/1
/// Социальная специфика. Рассмотрение его существования.
高野陽太郎、纓坂英子, " 日本人の集団主義" と" アメリカ人の個人主義" -通説の再検討-心理学研究vol.68 No.4,pp312-327,1997
杉本良夫、ロス・マオア, 日本人は「日本的」かー特殊論を超え多元的分析へー, 1982, 東洋経済新報社
/// Кровные отношения.
増田光吉, アメリカの家族・日本の家族, 1969, 日本放送出版協会
中根千枝『家族を中心とする人間関係』講談社，1977
/// Общение.
山久瀬 洋二 (著), ジェイク・ロナルドソン (翻訳), 日本人が誤解される100の言動 100 Cross-Cultural Misunderstandings Between Japanese People and Foreigners【日英対訳】 (対訳ニッポン双書) , IBCパブリッシング, 2010/12/24
鈴木 孝夫 (著), ことばと文化 (岩波新書) , 岩波書店, 1973/5/21
/// Творчество.
西沢潤一, 独創は闘いにあり, 1986, プレジデント社
江崎玲於奈, アメリカと日本ーニューヨークで考える, 1980, 読売新聞社
乾侑, 日本人と創造性, ー科学技術立国実現のために, 1982, 共立出版
S.K.ネトル、桜井邦朋, 独創が生まれないー日本の知的風土と科学, 1989, 地人書館

/// Управление.
Abegglen, J.C.,The Japanese Factory:Aspects of Its Social Organization,Free Press 1958 （占部都美 監訳 「日本の経営」 ダイヤモンド社 1960）
林 周二, 経営と文化, 中央公論社, 1984
太田肇 (著) , 個人尊重の組織論, 企業と人の新しい関係 (中公新書) , 中央公論新社, 1996/2/25
/// Уход за детьми.
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969
/// Образование.

岡本 薫 (著), 新不思議の国の学校教育—日本人自身が気づいていないその特徴, 第一法規, 2004/11/1
宮智 宗七 (著), 帰国子女—逆カルチュア・ショックの波紋 (中公新書) 中央公論社, 1990/1/1
グレゴリー・クラーク (著), Gregory Clark (原著), なぜ日本の教育は変わらないのですか? , 東洋経済新報社, 2003/9/1
恒吉僚子, 人間形成の日米比較ーかくれたカリキュラム, 1992, 中央公論社
/// Половые различия.
//// Женщины.
杉本 鉞子 (著), 大岩 美代 (翻訳), 武士の娘 (筑摩叢書 97) , 筑摩書房, 1967/10/1
//// Мужчины.
グスタフ・フォス (著), 日本の父へ, 新潮社, 1977/3/1
/ Корея.
// Единое общество.
朴 泰赫 , 醜い韓国人, —われわれは「日帝支配」を叫びすぎる (カッパ・ブックス) 新書 – , 光文社, 1993/3/1
朴 承薫 (著), 韓国 スラングの世界, 東方書店, 1986/2/1
// Сравнение между обществами.
コリアンワークス, 知れば知るほど理解が深まる「日本人と韓国人」なるほど事典—衣食住、言葉のニュアンスから人づきあいの習慣まで (PHP文庫) 文庫 – , PHP研究所, 2002/1/1
造事務所 , こんなに違うよ！ 日本人・韓国人・中国人 (PHP文庫), PHP研究所 (2010/9/30)
/ Китай.
// Единое общество.
/// Общество в целом.
林 松濤 (著), 王 怡韡 (著), 舩山 明音 (著) , 日本人が知りたい中国人の当たり前, 中国語リーディング, 三修社, 2016/9/20
/// Психология.
園田茂人, 中国人の心理と行動, 2001, 日本放送出版協会
デイヴィッド・ツェ (著), 吉田 茂美 (著), 関係(グワンシ) 中国人との関係のつくりかた , ディスカヴァー・トゥエンティワン, 2011/3/16
/// История.
加藤 徹 (著), 西太后—大清帝国最後の光芒 (中公新書) 新書 – , 中央公論新社, 2005/9/1

宮崎 市定 (著), 科挙—中国の試験地獄 (中公新書 15) , 中央公論社, 1963/5/1
/// Кровные отношения.
瀬川 昌久, 現代中国における宗族の再生と文化資源化 東北アジア研究 18 pp.81-97 2014-02-19
// Сравнение между обществами.
邱 永漢 (著), 騙してもまだまだ騙せる日本人—君は中国人を知らなさすぎる, 実業之日本社, 1998/8/1
邱永漢 (著) , 中国人と日本人, 中央公論新社, 1993
/ Россия.
// Единое общество.
/// Общество в целом.
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈上〉, 日本放送出版協会, 1991/2/1
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈下〉, 日本放送出版協会, 1991/3/1
/// История.
伊賀上 菜穂, 結婚儀礼に現れる帝政末期ロシア農民の親族関係 : 記述資料分析の試み スラヴ研究, 49, 179-212 2002
奥田 央, 1920年代ロシア農村の社会政治的構造（１）, 村ソヴェトと農民共同体, 東京大学, 経済学論集, 80 1-2, 2015-7
https://repository.dl.itc.u-tokyo.ac.jp › econ0800102
大矢 温, スラヴ派の共同体論における「ナショナル」意識－民族意識から国民意識への展開－, 札幌法学 29 巻 1・2 合併号（2018）, pp.31-53
// Сравнение между обществами.
/// Психология.
アレックス インケルス (著), Alex Inkeles (原著), 吉野 諒三 (翻訳), 国民性論—精神社会的展望, 出光書店, 2003/9/1
服部 祥子 (著), 精神科医の見たロシア人 (朝日選書 245), 朝日新聞社出版局, 1984/1/1
/// Фольклор.
アレクサンドル・プラーソル, ロシアと日本: 民俗文化のアーキタイプを比較して, 新潟国際情報大学情報文化学部紀要第10号、2007.
/// Кровные отношения.
高木正道, ロシアの農民と中欧の農民, ——家族形態の比較——, 法経研究, 42巻1号 pp.1-38, 1993

/// Управление.
宮坂 純一, ロシアではモチベーションがどのような内容で教えられているのか, 社会科学雑誌』第５巻（2012年11月）—— 503-539
宮坂 純一, 日ロ企業文化比較考, 『社会科学雑誌』第 18 巻（2017 年 9 月）——, pp.1-48
/// Половые различия.
Д.Х. Ибрагимова, Кто управляет деньгами в российских семьях?, Экономическая социология. Т. 13. № 3. Май 2012, pp22-56

/ Юго-Восточная Азия.
// Отдельные общества.
丸杉孝之助, 東南アジアにおける農家畜産と農業経営, 熱帯農業, 19(1), 1975 pp.46-49
中川 剛 (著), 不思議のフィリピン—非近代社会の心理と行動 (NHK ブックス) , 日本放送出版協会, 1986/11/1
// Межобщественные сравнения.

Жидкости == Жидкости.
/ Свойства жидкостей. Движение жидкостей.
小野周 著, 温度とはなにか , 岩波書店、1971
小野 周 (著), 表面張力 (物理学one point 9), 共立出版, 1980/10/1
イーゲルスタッフ (著), 広池 和夫 (翻訳), 守田 徹 (翻訳), 液体論入門 (1971年) (物理学叢書) , 吉岡書店, 1971
上田 政文 (著), 湿度と蒸発—基礎から計測技術まで, コロナ社, 2000/1/1
稲松 照子 (著), 湿度のおはなし, 日本規格協会, 1997/8/1
伊勢村 寿三 (著), 水の話 (化学の話シリーズ (6)) , 培風館, 1984/12/1
力武常次 (著), 基礎からの物理 総合版 (チャート式シリーズ) , 数研出版, 数研出版, 1986/1/1
野村 祐次郎 (著), 小林 正光 (著), 基礎からの化学 総合版 (チャート式・シリーズ) , 数研出版, 1985/2/1
物理学辞典編集委員会 , 物理学辞典 改訂版 , 培風館, 1992
池内満, 分子のおもちゃ箱 , 2008年1 月19日 http://mike1336.web.fc2.com/ (2008年2月23日)
/ Восприятие жидкостей.
大塚巌 (2008). ドライ、ウェットなパーソナリティの認知と気体、液

体の運動パターンとの関係. パーソナリティ研究, 16, 250-252

Жизнь == Жизнь.
/ Общее обсуждение.
鈴木孝仁, 本川達雄, 鷲谷いづみ, チャート式シリーズ, 新生物 生物基礎・生物 新課程版, 数研出版, 2013/2/1
/ Гены.
リチャード・ドーキンス【著】, 日高敏隆, 岸由二, 羽田節子, 垂水雄二【訳】, 利己的な遺伝子, 紀伊國屋書店, 1991/02/28
/ Сперматозоиды. Яйцеклетки.
緋田 研爾 (著), 精子と卵のソシオロジー—個体誕生へのドラマ (中公新書) 中央公論社, 1991/3/1
/ Нервная система.
二木 宏明 (著), 脳と心理学—適応行動の生理心理学 (シリーズ脳の科学) , 朝倉書店, 1984/1/1
山鳥 重 (著), 神経心理学入門, 医学書院, 1985/1/1
伊藤 正男 (著), 脳の設計図 (自然選書) , 中央公論社, 1980/9/1
D.O.ヘッブ (著), 白井 常 (翻訳), 行動学入門—生物科学としての心理学 (1970年) , 紀伊国屋書店, 1970/1/1
// Восприятие.
岩村 吉晃 (著), タッチ (神経心理学コレクション), 医学書院, 2001/4/1
松田 隆夫 (著), 知覚心理学の基礎, 培風館, 2000/7/1
// Личность.
Murray,H.A., 1938, Exploration in personality:A clinical and experimental study of fifty men of collegeage.
Schacter, S., 1959, The Psychology of affiliation.Stanford University press.
三隅三不二, 1978, リーダーシップの科学, 有斐閣
Fiedler,F.E., 1973, The trouble with leadership training is that it doesn't train leaders-by. Psychology Today Feb(山本憲久訳 1978 リーダーシップを解明する 岡堂哲雄編 現代のエスプリ131: グループ・ダイナミクス 至文堂).
Snyder,M., 1974, The self-monitoring of expssive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 526-537.
Fenigstein, A., Scheier,M.F., & Buss,A.H., 1975, Public and private self-consciousness: Assessment and theory. Journal of Consulting and Clinical Psychology,43,522-527.

押見輝男, 自分を見つめる自分-自己フォーカスの社会心理学, サイエンス社, 1992
Wicklund, R.A., & Duval,S. 1971 Opinion change and performance facilitation as a result of objective self-awareness. Journal of Experimental Social Psychology,7,319-342.
Jourard, S.M. 1971, The transparent self, rev.ed.Van Nostrand Reinhold(岡堂哲雄訳 1974 透明なる自己 誠信書房).
Brehm, J.W.,1966, A Theory of psychological reactance. Academicpss.
Toennies, F.,1887, Gemeinshaft und Gesellshaft, Leipzig,(杉之原寿一訳「ゲマインシャフトとゲゼルシャフト」 1957 岩波書店)
McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr., 1987, Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers., Journal of Personality and Social Psychology, 52, 81-90
Eysenck, H. J., 1953, The structure of human personality. New York: Wiley.
Edwards, A.L., 1953, The relationship between judged desirebility of a trait and the plobability that the trait will be endowsed. Journal of Applied Psychology, 37,90-93
// Информация.
吉田 民人 (著), 情報と自己組織性の理論, 東京大学出版会, 1990/7/1
/ Социальность.
吉田 民人 (著), 主体性と所有構造の理論, 東京大学出版会, 1991/12/1

/ Нечеловеческая жизнь.
// Поведение.
デティアー(著), ステラー(著), 日高敏隆(訳),小原嘉明(訳), 動物の行動ー現代生物学入門7巻, 岩波書店, 1980/1/1
// Психология.
D.R.グリフィン (著), 桑原 万寿太郎 (翻訳), 動物に心があるか—心的体験の進化的連続性 (1979年) (岩波現代選書—NS〈507〉), 岩波書店, 1979年
// Культура.
J.T.ボナー (著), 八杉 貞雄 (翻訳), 動物は文化をもつか (1982年) (岩波現代選書—NS〈532〉) , 岩波書店, 1982/9/24
// Общество.
今西 錦司 (著), 私の霊長類学 (講談社学術文庫 80) , 講談社, 1976/11/1
今西錦司『私の自然観』講談社学術文庫，1990 (1966).
河合雅雄 (著), ニホンザルの生態, 河出書房新社, 1976/1/1

伊谷純一郎 (著) , 高崎山のサル (講談社文庫), 講談社, 1973/6/26
伊谷純一郎 (著) , 霊長類社会の進化 (平凡社 自然叢書) 単行本 –, 平凡社, 1987/6/1
/ Атеизм.
リチャード・ドーキンス (著), 垂水 雄二 (翻訳), 神は妄想である—宗教との決別, 早川書房, 2007/5/25

== Словари.
新村出（編著）,広辞苑－第5版, 岩波書店, 1998
Stein, J., & Flexner, S. B. (Eds.), The Random House Thesaurus., Ballantine Books., 1992

== Методы анализа данных.
田中敏 (2006). 実践心理データ解析 改訂版 新曜社
中野博幸, JavaScript-STAR , 2007年11月9日
http://www.kisnet.or.jp/nappa/software/star/ (2008年2月25日)

Все книги, которые я написал. Список.

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Sex Differences And Female Dominance
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 性別差异和女性主导地位
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Половые различия и женское превосходство
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 男女の性差と女性の優位性

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Female-Dominated Society Will Rule The

World.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 女性主导的社会将统治世界
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Общество, в котором доминируют женщины, будет править миром.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 女性優位社会が、世界を支配する。

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Mobile Life. Settled Life. The origins of social sex differences.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 移动生活。定居生活。社会性别差异的起源。
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Мобильная жизнь. Урегулированная жизнь. Истоки социальных различий по половому признаку.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 移動生活。定住生活。社会的性差の起源。

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) The essence of life. The essence of human beings. The darkness of them.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 生命的本质。人类的本质。他们的黑暗。
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Сущность жизни. Сущность человеческих существ. Их тьма.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 生命の本質。人間の本質。それらの暗黒性。

Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) On Atheism and the Salvation of the Soul. Live by neuroscience!
Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) 论无神论与灵魂的救赎。靠神经科学生存！
Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) Об атеизме и спасении души. Живи неврологией!
Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) 無神論と魂の救済について。脳神経科学

で生きよう！

Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) Dryness. Wetness. Sensation of humidity. Perception of humidity. Personality Humidity. Social Humidity.
Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) 干性。湿气。湿度的感觉。对湿度的感知。性格湿度。社会湿度。
Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) Сухость. Мокрота. Сенсация влажности. Восприятие влажности. Личностная влажность. Социальная влажность.
Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) ドライさ。ウェットさ。湿度の感覚。湿度の知覚。性格の湿度。社会の湿度。

Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) Gases and liquids. Classification of behavior and society. Applications to life and humans.
Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) 气体和液体。行为与社会的分类。在生活和人类中的应用。
Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) Газы и жидкости. Классификация поведения и общества. Применение к жизни и человеку.
Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) 気体と液体。行動や社会の分類。生命や人間への応用。

Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) Elements of livability. Functionalism of life. Society as life.
Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) 宜居的要素。生活的功能主义。社会即生活。
Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) Элементы благоустроенности. Функциональность жизни. Общество как жизнь.
Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) 生きやすさの素。生命の機能主義。生命としての社会。

Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) The laws of history. History as a system. History for life.
Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) 历史的规律。历史是一个系统。历史的生命。
Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) Законы истории. История как система. История на всю жизнь.
Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) 歴史の法則。システムとしての歴史。生命にとっての歴史。

Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) Social Theory of Maternal Authority. A Society of Strong Mothers. Japanese Society as a Case Study.
Iwao Otsuka (Sep 20, 2020) 母亲权威的社会理论。强势母亲的社会。以日本社会为个案研究。
Iwao Otsuka (Sep 20, 2020) Социальная теория материнства: Общество сильных матерей. Японское общество как пример.
Iwao Otsuka (Sep 15, 2020) 母権社会論－強い母の社会。事例としての日本社会。－

Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) Mechanisms of Japanese society. A society of acquired settled groups.
Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) 日本社会的机制。后天定居群体的社会。
Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) Механизмы японского общества. Общество приобретенных оседлых групп.
Iwao Otsuka (Aug 28, 2020) 日本社会のメカニズム。後天的定住集団の社会。

Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) Inertial Society
Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) 惯性社会（中文版本）
Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) инерционное общество

Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) 慣性社会（日本語版）

Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) Neurosociology
Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) 神经社会学（中文版本）
Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) Нейросоциология
Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) 神経社会学（日本語版）

Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) From transportation-centric society to communication-centric society. The Progress of Transition.
Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) 从以交通为中心的社会向以通信为中心的社会。转型的进展。
Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) От общества, ориентированного на транспорт, к обществу, ориентированному на коммуникации. Прогресс переходного периода.
Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) 交通中心社会から通信中心社会へ。移行の進展。

Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) The Sociology of the Individual -The Elemental Reduction Approach.
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 个人社会学 -元素还原法。
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) Социология личности -Элементный подход к сокращению.
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 個人の見える社会学　－要素還元アプローチ－

Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) Introduction Of A White Tax To Counter Discrimination Against Blacks.
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 引入白人税以打击对黑人的歧视
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) Введение белого налога для

противодействия дискриминации черных
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 黒人差別対策としての白人税導入

Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) Personality and sensation, perception. Light and dark. Warm and cold. Hard and soft. Loose and tight. Tense and relaxed.
Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) 人格与感觉、知觉。明与暗。温暖与寒冷。硬和软。松与紧。紧张与放松。
Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) Личность и ощущения, восприятие. Светлое и темное. Тепло и холодно. Твердый и мягкий. Свободный и тугой. Напряженный и расслабленный.
Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) 性格と感覚、知覚。明暗。温冷。硬軟。緩さときつさ。緊張とリラックス。

Iwao Otsuka (Nov 21, 2020) Motherhood and Fatherhood. Maternal and paternal authority. Parents and Power.
Iwao Otsuka (Nov 21, 2020) 母性与父性。母权和父权。父母与权力。
Iwao Otsuka (Nov 21, 2020) Материнство и отцовство. Материнская и отцовская власть. Родители и власть.
Iwao Otsuka (Nov 22, 2020) 母性と父性。母権と父権。親と権力。

Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) Sex differences and sex discrimination. They cannot be eliminated. Social mitigation and compensation for them.
Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) 性别差异和性别歧视。它们无法消除。对它们进行社会缓解和补偿。
Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) Половые различия и дискриминация по половому признаку. Они не могут быть устранены. Социальное смягчение и компенсация за них.
Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) 男女の性差と性差別。それらは無くせない。それらへの社会的な緩和や補償。

Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) Mechanisms of acquired settled group societies. Female dominance.
Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) 后天定居群体社会的机制。女性主导地位。
Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) Механизмы обществ приобретенных оседлых групп. Доминирование женщин.
Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) 後天的定住集団社会のメカニズム。女性の優位性。

Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) Ownership and non-ownership of resources. Their advantages and disadvantages.
Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) 资源的所有权和非所有权。其利弊。
Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) Владение и не владение ресурсами. Их преимущества и недостатки.
Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) 資源の所有と非所有。その利点と欠点。

Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) Wealth and poverty. The emergence of economic disparity. Causes and solutions.
Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) 财富与贫穷。经济差距的出现。原因和解决办法。
Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) Благополучие и бедность. Появление экономического неравенства. Причины и решения.
Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) 富裕と貧困。経済的格差の発生。その原因と解消法。

Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) Social delinquents. A true delinquent. The difference between the two.
Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) 社会不良分子。真正的不良分子。两者之间的区别。

Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) Социальные преступники. Настоящий преступник. Разница между ними.
Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) 社会的な不良者。真の不良者。両者の違い。

Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) How to enjoy game music videos.
Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) 如何欣赏游戏音乐视频。
Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) Как наслаждаться игровыми музыкальными клипами.
Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) ゲーム音楽動画の楽しみ方。

Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) Life worth living. Fulfilling life. The source of them.
Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) 值得生活的生活。充实的生活。他们的源头。
Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) Жизнь, достойная жизни. Полноценная жизнь. Источник их.
Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) 生きがい。充実した人生。それらの源。

Содержимое моих книг. Процесс их автоматического перевода.

Спасибо за посещение!

Я часто пересматриваю содержание книги.

Поэтому читателям рекомендуется время от времени посещать сайт, чтобы скачивать новые или пересмотренные книги.

Я использую следующий сервис для автоматического перевода.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Данная услуга предоставляется следующей компанией.

DeepL GmbH

Оригинальный язык моих книг - японский.
Порядок автоматического перевода моих книг следующий.
Японский -> Английский -> Китайский язык, русский язык.

Пожалуйста, наслаждайтесь!

Моя биография.

Я родился в префектуре Канагава, Япония, в 1964 году.
В 1989 году я окончил отделение социологии факультета писем Токийского университета.
В 1989 году я сдал экзамен по национальной государственной службе Японии I класса в области социологии.
В 1992 году я сдал экзамен по национальной государственной службе Японии I класса в области психологии.
После окончания университета я работал в исследовательской лаборатории крупной японской IT-компании, где занимался созданием прототипов компьютерного программного обеспечения.
Сейчас я уволился из компании и посвящаю себя писательской

деятельности.

Table of Contents

- Сухость. Мокрота. Сенсация влажности. Восприятие влажности. Личностная влажность. Социальная влажность.
  - (//// Прежде чем вы прочтете это, пожалуйста, обратите внимание Пожалуйста! Структура содержания этой книги. /////)
  - резюме
  - Описание прикуса - О ощущениях сухой и влажной влажности, о личности и обществе.
  - Комментарий: Основы: Личность и общество
    - [Резюме]
      - Образец D и образец W - Закон восприятия сухо-мокрого (влажности)
      - Краткое резюме (сухое/мокрые ощущение/ личность).
      - Принцип плюрализма (социального) в смысле влажности
    - [Актуальность в области физики].
      - О взаимосвязи между сухим и влажным межличностным поведением и молекулярным движением газа и жидкости.
    - [На ощущениях кожи, межличностных ощущениях]
      - Сухое и влажное ощущение кожи, аудиовизуальное и межличностное сенсорное ОНР
      - Восприятие сухого увлажнения кожи - "Молекулярно-моторный подход к редукции картины
      - Восприятие и сухость/морозность
      - Межличностные ощущения и сухая влажность
      - Общность между чувством относительной влажности и чувством антропогенной влажности
      - Об отношениях между сухими и влажными личностями, а также о скорости и направлении действия.

Сухое изображение, влажное изображение.
[О характере и отношении]
На сухих и влажных моделях поведения - диаграмма ОНР
Как быть сухой мокрой личностью.
Подробная классификация и описание сухих и влажных моделей поведения
О взаимосвязи между сухим и влажным межличностным поведением и молекулярным движением газа и жидкости.
Исследование моделей поведения типа "газообразное-жидкое". Молекулярно-кинетическое понимание поведения человека.
По психологической близости
Извлечение сухих и влажных моделей поведения
На массиве ценностей "Домино
Плюсы и минусы сухого/морского отношения
Понимание четырех типов сухой/морской личности
Факторный анализ сухих и влажных личностей и взглядов
[Справочная информация]
Значение знания сухо-мокрого поведения
Комментарий: Сухие и влажные чувства, личность и общество
Сенсорная и перцептивная психология
О соотношении между сухим/мокрым и теплым/холодным/светлым/темным.
Влажный и сухой, сладкий и резкий, острый и круглый.
О соотношении между сухостью/мокростью и затенением
Сухо-мокшая и Цифрово-аналоговая ориентация
Горячий/холодный и сухой/мокрый
Вес/легкость, вверх и вниз, высокий и низкий, и сухой/мокрый
Мягкость (мягкость), твердость (твердость) и сухость или влажность

- Сухо-мокрое, линейность и кривизна
- Гладкость, неровности/вытяжки и влажность, сухость
- Сшивание, стыковка, отслоение и влажность, сухость.
- Липкость и влажность.
- Коварство
- Увлажнение и осушение.
- Индекс дискомфорта и чувство влажности
- Моделирование ощущения влажности
- Сухие и влажные модели движения.
- Газ-жидкость, сухо-мокрость и расширение, ориентирован на нерасширение.
- Ароматы, духи, ароматы и сухость, влажность.

Общая психология

- Личность и идентичность в сухой и влажной среде
- Сухое увлажнение и любовь
- О "Небесах" и сухости и сырости.
- Проверка существующих теорий социальной психологии.
- Сухо-мокрость и ее связь с 5-мерной Большой Пятеркой Личности.
- Сухие и влажные межличностные отношения и стресс.
- Две свободы.
- Релаксация и сухость, увлажнение.

Инжиниринг.

- О сухом/мокром характере дизайна продукта.
- Дизайн мокрого интерфейса
- О сухих/морских агентах
- Моделирование сухого (газ) и влажного (жидкость) молекулярного движения.
- Волокно и сухость

живые существа

- Организмы как мокрые существа - люди

геология

- Погода, влага и влажность

Погода, погода и вода, солнце, воздух.
Погода, метеорология и молекулярные экспрессии частиц
[Комментарий: применение] к сухим и влажным ощущениям, личности и обществу.
общество в целом
Взаимосвязь между сухой влажностью естественной среды и сухой влажностью общества
Какой международный стандарт для сухого или влажного отношения? (Какой из них является более авторитетным, на международном уровне?)
Что считается лучшим (предпочтительным или желательным), "сухим" или "мокрым"?
Сухая влажность и модернизация общества
Сухой интеллект, мокрый интеллект
Сухость/мокрытость общества и идеологическое принятие и вера
О понятии "коллективная личная жизнь,
Сухо-мокрое и урбанистическое-сельское
Предложение по "сухому функционализму
Праведность, человечность и сухость/морось.
Сухие межличностные отношения в мокром обществе
Сухой и мокрый одновременно
Сухое и влажное кровообращение
Электронная почта, телефоны и сухая, влажная...
Оптимальная социальная влажность
Системы и сухость и влажность
Мокрое исследование, сухое исследование.
Выбор друзей, а также сухость и влажность.
Сухой, влажный и консервативный, инновационный.
Сеть мокрая.
Управление и экономика
Учет "оптимальной" влажности в организациях коллективизм
Сухое хозяйство, мокрое хозяйство

японское общество
Японцы сухие или влажные?
Сухая Япония
Конституция Японии как сухой закон и религия
Японцы и авторитаризм
Мужской и женский
Какая личность более влажная (или сухая), мужская или женская?
Влажность и биологическая ценность поведения (Сводная таблица).
Сухое увлажнение и гендерные отношения
Природа и мокрота любви, брака и секса.
Освобождение японских мужчин (критика японских женских исследований и феминизма)
Необходимость и гендерные различия как на суше, так и в сети.
Мужчины, женщины и социальная влажность
Другое .
Использование Интернета для опросов
Определение термина "сухо-мокрое" в словаре японского языка
Определения газов, жидкостей, межмолекулярных сил и т.д. в традиционном научном словаре.
[Раздел "Данные".]
Анкетный опрос о сухих и влажных личностных качествах и установках.
[Процедуры анкетного опроса. Проверка гипотез о сухости-мокрости. Процедура].
[Результаты опроса (май-июль 1999 года)].
[ссылка] Наличие пунктов анкеты, не достигших уровня значимости 0,01
Опрос сухих и влажных личностей и отношения к ним, основанный на классификации по четырем классам.
Анкетный опрос о взаимосвязи между женственностью и влажностью.
Сухость/мокрость. Японские, восточноазиатские и западные личности и установки. Анкетный опрос о

взаимосвязи между двумя вышеперечисленными пунктами.
Факторный анализ сухих и влажных личностных качеств и установок. Результаты. Список числовых данных.
Связь между сухими и влажными личностными качествами и установками и молекулярными моделями движения газообразных жидкостей. Анкетный опрос для подтверждения результатов. Результаты.
Личность и ощущения, восприятие. Светлое и темное. Тепло и холодно. Твердый и мягкий. Свободный и тугой. Напряженный и расслабленный.
О светлых и темных личностях
Описание: о светлой и темной личности
О соотношении между сухим/мокрым и теплым/холодным/светлым/темным.
О коварстве
О теплой и холодной личности
Описание: о теплой (холодной) личности
Теплый дизайн интерфейса (дизайн с теплым сердцем)
Закон теплой и холодного восприятия
Тесное общество, Свободное общество
Мягкие (мягкие), жесткие (жесткие) чувства, о характере.
Напряженное общество и расслабленное общество
Сопутствующая информация о моих книгах.
Мои основные книги. Полное изложение их содержания.
Цель написания автором и методология, используемая для ее достижения.
Ссылки.
Все книги, которые я написал. Список.
Содержимое моих книг. Процесс их автоматического перевода.
Моя биография.